
Reestructuración económica y ventaja comparativa dinámica

DOMENICO MAZZEO*
Exprofesor Departamento de Economía
Universidad del Valle

Introducción: Comercio Internacional y Desarrollo Económico Nacional

Mercantilistas y liberales reconocen un papel importante al comercio internacional en el proceso de desarrollo económico nacional. Según la concepción mercantilista, sin embargo, la contribución del comercio internacional a la acumulación de capitales, al incremento de la actividad económica y al empleo nacionales, depende del superávit de la balanza de pagos. Situando el origen de la riqueza a nivel de circulación y midiendo los beneficios comerciales en términos de superávit de la balanza de pagos, los mercantilistas se enfrentan a la dificultad de reconciliar los intereses de todos los países comerciantes. El intercambio internacional podría transformarse así en fuente de conflicto, más que de beneficio mutuo entre países comerciantes. Además, la política mercantilista de “precios altos” y “salarios bajos” conduciría necesariamente a la parálisis tanto del mercado interno como del intercambio internacional. La solución del dilema mercantilista exige una nueva visión del origen de la riqueza y del papel del comercio internacional en la creación de riqueza.

La visión económica liberal, situando el origen de la riqueza a nivel de producción e identificando los efectos del comercio internacional con un incremento de productividad, formula el principio de la ventaja comercial recíproca, y visualiza el comercio internacional como un valioso instrumento de desarrollo económico nacional para todos y cada uno de los países comerciantes. La concepción liberal del comercio internacional radica en la interdependencia entre el tamaño del mercado, la división del trabajo, el grado de especialización y el nivel de productividad. Al hacer posible

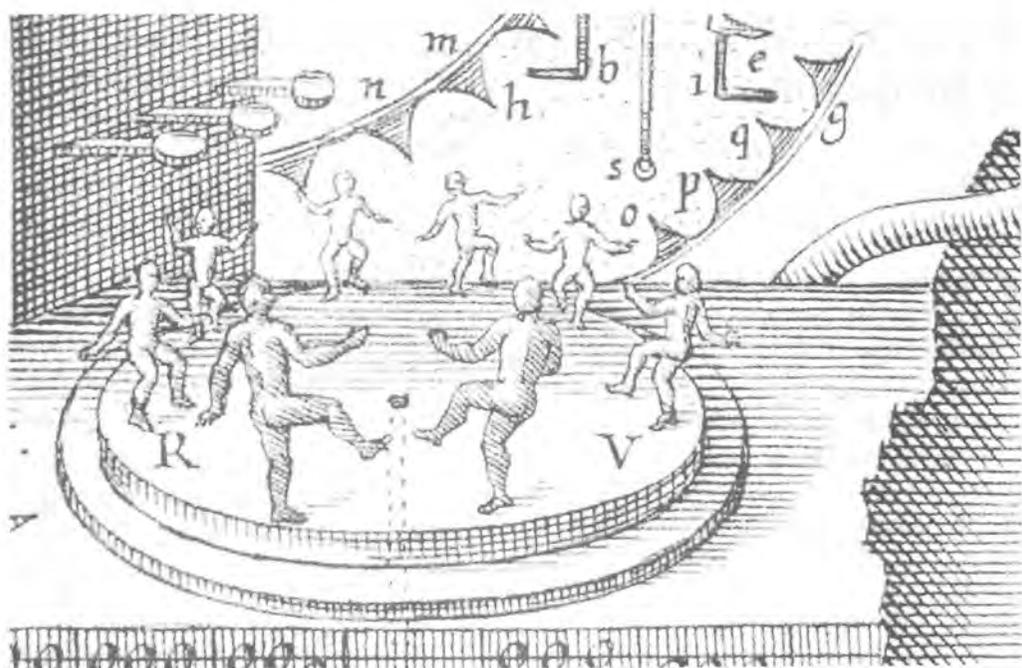
*El autor agradece a los Doctores Rafael Carvajal y Julián Delgado por su asistencia editorial.

formas más adelantadas de división del trabajo o de especialización, el comercio internacional se transformaría en un estímulo constante del cambio tecnológico y el uso más eficiente o, si se prefiere, el ahorro de recursos productivos. En este sentido, la especialización promovida por el comercio internacional, lejos de ser el vehículo de la monocultura o la monoexportación, sería más bien la fuente potencial de la diversificación de la producción a nivel nacional e internacional, sentando las bases de la sociedad de consumo.

Antes del desafío estructuralista de los últimos cuarenta años, la concepción liberal del comercio internacional como un instrumento fundamental de desarrollo económico nacional predominó. Se podría afirmar que los mismos campeones del proteccionismo estadounidense y alemán del siglo pasado, reconocían la validez de los conceptos de ventaja comercial, en particular de ventaja comparativa, cuando insistían sobre la necesidad de proteger la industria naciente, es decir, la industria con ventaja comparativa potencial. En efecto, considerada del lado de la Oferta, la visión liberal del comercio internacional parecería irrefutable. De otro lado, al introducir las condiciones de la Demanda, la situación se tornaría más compleja.

En este orden de ideas, el estructuralismo cepalino y dependentista llegó a la conclusión de que el comercio internacional puede dar lugar no sólo a una distribución desigual de los beneficios, como lo había ya aclarado J.S. Mill, sino a una verdadera explotación de los países en desarrollo por los países desarrollados o, en el lenguaje estructuralista, de la "periferia" por el "centro". Esta visión estructuralista de los efectos del comercio Norte-Sur radica en el concepto de deterioro de los términos de intercambio internacionales de los países del Tercer Mundo, debido fundamentalmente a una presunta inelasticidad casi total de la demanda de sus bienes exportables. Como resultado, los países en desarrollo saldrían perdedores absolutos y los países industrializados ganadores absolutos de este intercambio desigual. El comercio Norte-Sur, basado sobre la especialización o ventaja comparativa, sería así más bien un instrumento de subdesarrollo del Tercer Mundo. Según la teoría de la dependencia en particular, el camino del desarrollo pasaría por las tendencias semiautárquicas de tipo socialista o, por lo menos, por las políticas de sustitución de importación generalizada. Sin embargo, mientras el pensamiento estructuralista triunfaba, la experiencia de varios países en desarrollo ponía en tela de juicio las bases de los argumentos estructuralistas y obligaba a reconsiderar la visión cepalina y dependentista del comercio internacional.

Después de cuatro décadas de profunda divergencia sobre la relación entre comercio internacional y desarrollo económico nacional, vuelven así a prevalecer corrientes de opiniones y de políticas más favorables a una mayor incorporación de las economías nacionales a la economía mundial. Este cambio de actitud es el resultado de varios acontecimientos; entre otros, la crisis de la deuda externa y su manejo por los organismos internacionales, la experiencia de desarrollo de los países de recién industrialización, y la Perestroika socialista. Proliferan así los programas de la llamada apertura o, en el lenguaje más técnico de los organismos internacionales y



los gobiernos interesados, reestructuración y modernización de la economía, programas encaminados a exponer la economía nacional a un más alto grado de competencia internacional.

Con el fin de evaluar adecuadamente estos programas en un mundo todavía dominado por el sistema del Estado Nacional en expansión, lo importante es saber si el comercio internacional puede ser verdaderamente un instrumento de desarrollo económico de todos y cada uno de los países comerciantes. En otras palabras, se trataría de saber cuál de las tres interpretaciones de la relación entre comercio internacional y desarrollo económico nacional (la interpretación mercantilista, la liberal o la estructuralista) se acerca más a la realidad. En definitiva, dado que la diferencia entre las tres concepciones estriba en el concepto de ventaja comparativa, se trataría de saber si este concepto ofrece una base sólida para una política de desarrollo económico nacional, en particular para una política de industrialización. A nuestro parecer, una visión dinámica de la ventaja comparativa permite superar las contradicciones mercantilistas y también resolver las preocupaciones estructuralistas. Por lo tanto, este trabajo se propone profundizar el concepto de ventaja comparativa, analizando, en una perspectiva histórica, sus diferentes variables o determinantes, tanto del lado de la Oferta como de la Demanda. En seguida, trataremos de definir el carácter dinámico de la ventaja comparativa, enfatizando el papel fundamental de la tecnología y la política en la creación de ventajas comparativas. A manera de conclusión, formularemos, en el marco de la anterior discusión, algunas observaciones sobre el actual programa de modernización de la economía colombiana.

1. Origen y evolución del concepto de ventaja comparativa

a. Condiciones de la Oferta: bases de la ventaja comparativa

Como se mencionó anteriormente, para los liberales el concepto de ventaja comparativa es sinónimo de uso más eficiente de los recursos productivos. ¿Pero cuáles serían, del lado de la oferta, los principales determinantes de la eficiencia productiva estimulada por la especialización internacional, o sea, por el comercio exterior? Para los clásicos, la respuesta es, presumiblemente, la productividad del trabajo; para los neoclásicos la dotación de factores y, en el marco del pensamiento keynesiano, el nivel de ingreso y el cambio tecnológico, estando este último, de todas formas, implícito en el concepto mismo de productividad. En cuanto fuente de eficiencia productiva, el comercio internacional sería siempre beneficioso para todos los países comerciantes, por lo menos en relación con la situación de autarquía.

Según Adam Smith, el comercio internacional es, en efecto, mutuamente ventajoso no sólo cuando cada país intercambia bienes que él produce por otros que él no produce (ventaja incomparable), sino también cuando cada país se especializa en la producción de los bienes que él puede producir más baratos o con menos recursos productivos que el resto del mundo (ventaja absoluta), intercambiando los frutos de la especialización. ¿Pero qué ocurre si un país no puede producir nada más barato que el resto

del mundo, o sea si no goza de ninguna ventaja absoluta? Aun en este caso, dice David Ricardo, es posible el intercambio mutuamente beneficioso, a condición de que:

- *Las respectivas ventajas o desventajas absolutas sean de proporción diferente.*
- *El país en ventaja absoluta en ambos bienes se especialice y exporte el bien en la producción del cual su ventaja absoluta es mayor.*
- *El país en desventaja absoluta en la producción de ambos bienes se especialice y exporte el bien en la producción del cual su desventaja absoluta es menor.*

Formula así Ricardo el gran principio innovador de la ventaja comparativa⁽¹⁾, un principio que amplía enormemente el horizonte del bienestar mundial poten-

(1) Técnicamente, la definición de Ventaja Comparativa se identifica con la formulación Ricardiana de la ventaja del comercio internacional. Para simplificar, en este artículo el término "ventaja comparativa" se usará como sinónimo de ventaja comercial, incluyendo así también la ventaja "incomparable" y "absoluta". Para mayores detalles sobre la concepción clásica de la ventaja comparativa, la importancia de la productividad del trabajo en la determinación de la ventaja comparativa y su comprobación empírica, véase, entre otros:

Balassa, B. An empirical demonstration of classical Comparative Cost Theory. *Review of Economics and Statistics*, August 1963.

Bhagwati, J. The pure theory of international trade: a review. *Economic Journal*, March 1964.

Heller, H.R. Comercio Internacional: teoría y evidencia empírica. Tecnos, Madrid, 1983, pp. 36-39.

Johns, R.A. International trade theories and the evolving international economy. Frances Printer, London, 1985, pp. 173-77.

MacDougall, D. British and American exports: a study suggested by the theory of comparative costs. *Economic Journal*, Dic. 1951.

Stern, R. British and American productivity and Comparative Costs in International Trade. *Oxford Economic Papers*, Oct. 1962.

cial y de las contribuciones posibles del comercio internacional al desarrollo económico nacional. Dentro del marco de la teoría del valor-trabajo de los clásicos, la base de la ventaja comparativa presumiblemente se definiría en términos de productividad del trabajo o de costos reales. Al mismo tiempo, la validez del concepto clásico de ventaja comparativa queda inalterada, independientemente del hecho de que los precios relativos se expresen en términos reales o de oportunidad.

Sin embargo, la concepción neoclásica marginalista de costos de oportunidad, que supone una pluralidad de factores de producción y eventualmente diferentes intensidades factoriales en la producción de diferentes tipos de bienes, sugiere la necesidad de una explicación más amplia de la base de la ventaja comparativa.

Esta explicación la ofrece la Teoría de la Dotación de Factores de Hecksher-Ohlin⁽²⁾. Según esta teoría, el comercio internacional sería esencialmente un intercambio de factores incorporados en los productos. Los países exportarían los bienes que utilizan intensivamente los factores relativamente más abundantes o baratos, e importarían los bienes que utilizan intensivamente los factores relativamente más escasos o caros. La base de la ventaja comparativa sería así la dife-

rente dotación relativa de factores entre países. La implicación más relevante de esta teoría es la eventual tendencia del comercio internacional a igualar los niveles de desarrollo. Esto radica en la estrecha vinculación, que esta teoría establece entre los precios de los productos y los precios de los factores. El comercio internacional basado en la diferente dotación de factores promovería una tendencia hacia la igualación de los precios de los factores y contribuiría así de alguna manera a igualar los niveles de desarrollo entre países comerciantes.

Esta tendencia hacia la nivelación del desarrollo sería aún más significativa, si se considera que el comercio basado en la diferente dotación de factores primarios, o sea, capital y trabajo no calificado, se desarrollaría principalmente en la dirección Norte-Sur. La estructura del comercio internacional anterior a la Segunda Guerra Mundial parecía comprobar la Teoría de Hecksher-Ohlin. En las últimas décadas, el predominio del comercio intra-industrial y Norte-Norte obligó, tanto a profundizar el concepto de dotación de factores productivos, sometiéndolo a un proceso de diversificación y desagregación considerable, como a buscar nuevas bases de la ventaja comparativa, eventualmente dentro del marco del pensamiento keynesiano dominante.

(2) A partir del pionero trabajo de Leontiev, la Teoría de la Dotación de Factores de Hecksher-Ohlin ha sido objeto de numerosos estudios, contrastaciones empíricas y aplicaciones, por ejemplo:

Leontiev, W. Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined. Proceedings of the American Philosophical Society, Sept. 1953.

Tatemoto, M. & S. Ichimura Factor proportions and foreign trade: the case of Japan. Review of Economics and Statistics, Nov. 1959.

Wahl, D.F. Capital and labour requirements for Canada's foreign trade. Canadian Journal of Economics and Political Science, Aug. 1961.

Stolper, W. & K. Roskamp Input-output table for East Germany with application to foreign trade. Bulletin of the Oxford Institute of Statistics, Nov. 1961.

Calvo, H.S. & M. Martínez. La ventaja comparativa de la industria colombiana. Bogotá, Proexpo, 1973, 40 p.

Yeats, A. J. Trade and development policies: leading issues for the 1980s. St. Martin's Press, New York, 1981, 208 p.

El autor que tal vez más claramente expresó esta preocupación fue otro economista escandinavo, S.B. Linder⁽³⁾. Basada en parte en la Ley de Engel y enmarcada en el pensamiento keynesiano, la Hipótesis de Linder enfatiza la importancia del nivel de ingreso per cápita en la especialización del sector manufacturero. La Hipótesis postula que la intensidad de las relaciones comerciales entre países se fundamenta en la similitud de las demandas internas. En otras palabras, la demanda o mercado internos determinan las gamas de productos industriales exportables. Un incremento del ingreso per cápita estimularía la diversificación de la demanda interna, la cual promovería el desarrollo tecnológico o la capacidad de satisfacer la demanda de nuevos productos y, al mismo tiempo, las exportaciones de tales productos hacia mercados externos con niveles de ingreso per cápita similares.

Las razones por las cuales Linder considera la demanda interna como base de la ventaja comparativa en el sector indus-

trial, son relativamente sencillas y, a nuestro parecer, corresponden con el proceso de difusión de la revolución industrial en el mundo; en general, las necesidades domésticas son mejor conocidas que las externas y los empresarios están más dispuestos a satisfacerlas; las invenciones, motor de la producción, normalmente se aplican por primera vez en el país de origen; y la satisfacción de la sola demanda externa podría resultar demasiado costosa. En conclusión, de acuerdo con la Hipótesis de Linder, los flujos comerciales entre dos países serán mayores cuanto más altos y similares sean sus niveles de ingreso per cápita y más diversificado el conjunto de bienes exportables. En fin, vale la pena destacar el hecho que, aparte de su énfasis sobre la importancia del nivel de ingreso, la Hipótesis de Linder pone en evidencia el papel del factor tecnológico como base de la ventaja comparativa, aun si está subordinado al nivel de ingreso. Una tentativa más sistemática de considerar el factor tecnológico como base de la ventaja comparativa, se encuentra en el

(3) Linder, S.B. An essay on trade and transformation. John Wiley, 1961.

Trade and trade policy for development. Pall Mall Press, 1967.

Entre los autores que han ensayado el comprobar la validez de la Hipótesis de Linder, se encuentran:

Hufbauer, G.C. The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods. In R. Vernon (ed) National Bureau of Economic Research Conference Series, No. 22, New York, Columbia University Press, 1970.

Hirsh, S. Rich Man's Poor Man's and Every Man's Goods: aspects of industrialization. Tubingen, Kieler Studien No. 148, 1977.

Arad, R.W. & S. Hirsh. Determination of trade flows and choice of trade partners: reconciling the H-O and the B. Linder Models of international trade. Weltwirtschaftliches Archiv. 117, 1981, pp. 276-297.

Fortune, J.N. Some determinants of trade in finished

manufactures. The Swedish Journal of Economics 73, 1971, pp. 311-317.

Fortune, J.N. Income distribution and Linder's trade thesis. The Southern Economic Journal 46, 1979, pp. 158-67.

Hirsh, S. & B. Lev Trade and per capita income differentials: a test of the Burenstam-Linder Hypothesis. World Development 1, 1973, pp. 11-17.

Sailors, J.W., Qureshi V.A. & E.M. Cross Empirical verification of Linder's trade thesis. The Southern Economic Journal 40, 1973, pp. 262-268.

Asai, I. & I. Yorozo An alternative testing of Linder's trade thesis. KSU Economic and Business Review No. 2, 1975, pp. 61-78.

La mayoría de las anteriores investigaciones parecen comprobar el papel fundamental de una política de distribución del ingreso y de fortalecimiento del mercado doméstico para la creación de ventaja comparativa, sobre todo en el sector industrial.

modelo del Ciclo del Producto.⁽⁴⁾

Según el modelo del Ciclo del Producto, el cambio tecnológico es la causa principal de la ventaja comercial y del mismo movimiento de los factores productivos entre países. El ciclo o la vida tecnológica de un producto tendría tres fases: producto nuevo, producto maduro y producto estandarizado. En la primera fase, el innovador tiene el monopolio de la producción y comercio internacional. En la segunda fase, los países más desarrollados entran en la producción y comercio de dicho bien, creando una situación de competencia. En la tercera fase, el factor tecnológico cesaría de ser el factor determinante de la localización de la producción. Otros factores se tornarían más importantes; por ejemplo, la abundancia relativa de trabajo no calificada. La producción se movería entonces hacia países de menor desarrollo económico, mientras que los países desarrollados se transformarían de exportadores en importadores del producto. En este sentido, el ciclo del producto es esencialmente un modelo de difusión de la tecnología y del desarrollo.

En resumen, un análisis de la teoría del comercio internacional del lado de la oferta permite concluir, con los clásicos liberales, que el intercambio entre países se explica por la diferencia de precios domésticos relativos, que los países tienen la tendencia a exportar los bienes que pueden producir con mayor eficiencia y a importar los bienes que producen

con menor eficiencia relativa, y que el libre cambio es más ventajoso que la autarquía para todos los países comerciantes. Estas conclusiones no serían afectadas por las diferentes interpretaciones de la base de la ventaja comparativa. Sin embargo, las anteriores conclusiones y argumentaciones en favor del libre comercio, basadas en las condiciones de la oferta, dejan en la obscuridad casi total el problema de la distribución de los beneficios del comercio. Una comparación del libre comercio con la situación de autarquía tampoco ayuda a aclarar la relación entre libre comercio y proteccionismo, o sea una situación de comercio controlado. Para evaluar adecuadamente los problemas de la distribución de los beneficios comerciales y el proteccionismo es necesario introducir en el análisis las condiciones de la Demanda.

b. Condiciones de la demanda: términos de intercambio

Los criterios para analizar el problema de la distribución de los beneficios comerciales entre países, es decir, los determinantes de los precios internacionales, los enunció J.S. Mill, al elaborar el concepto de demanda recíproca. La relación real de intercambio o términos de intercambio internacional, están así determinados por la demanda recíproca o la demanda de cada país por los bienes del otro. Implícito en el concepto de demanda recíproca está el concepto de elasticidad de la demanda y la oferta, concepto explícitamente formulado por Marshall y gráficamente representado en la caja de Edgeworth. Al introducir las condiciones de la demanda y relacionarlas a

(4) Vernon, R.G. *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics* 80, No. 2, May 1966, pp. 190-207.

Vernon, R.G. *The Product Cycle Hypothesis in a New Environment*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 41, Nov. 1979, pp. 255-267.

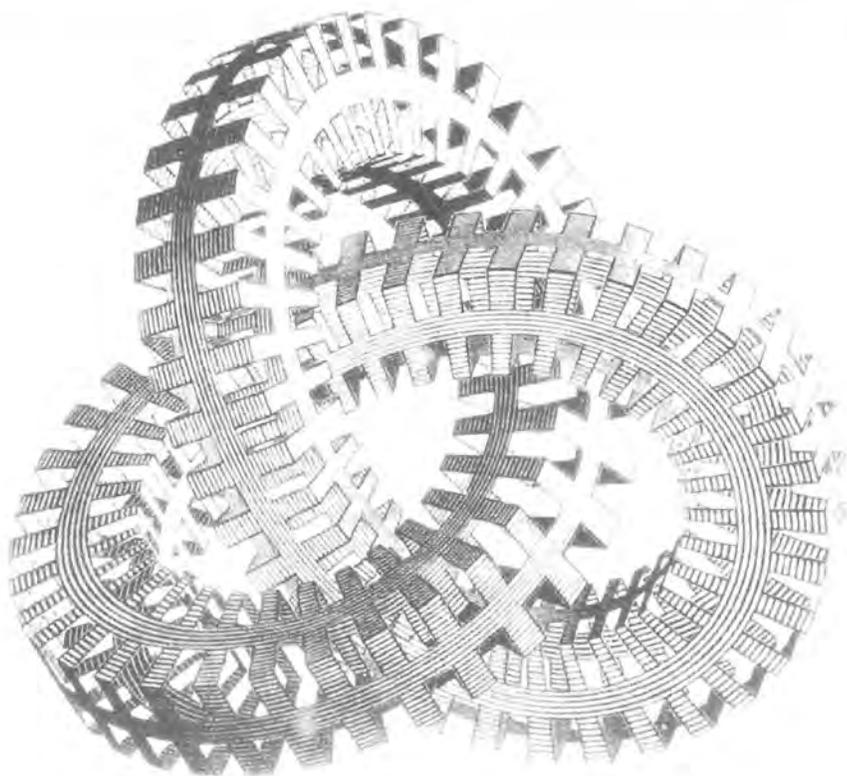
las condiciones de la oferta, Mill enfatiza la importancia de tres determinantes de la ventaja comparativa: el tamaño de los países, como factor de relativa elasticidad de la oferta y la demanda; los costos de transporte, que serían inversamente proporcionales al tamaño de los países, como resultado de las economías de escala; y el cambio tecnológico, como elemento de reajuste de la relación de precios domésticos y de la elasticidad precio de la demanda. Las ganancias comerciales de un país serían más grandes, cuanto más la relación real de intercambio internacional se aleja de su relación de precios domésticos, vigentes en situación de autarquía. Al introducir las condiciones de la demanda, resulta claro que, aún si todos los países comerciantes sigan beneficiándose, la distribución de los beneficios podría ser desigual. ¿Podría incluso presentarse el caso que el intercambio internacional, basado sobre la ventaja comparativa, termine generando sólo costos para algunos países y beneficios para otros? Es decir, ¿es posible que el comercio determinado por el funcionamiento de la ventaja comparativa, especialización y división internacional del trabajo, en lugar de ser un instrumento de desarrollo para todos los países comerciantes, se transforme en instrumento de explotación de algunos países por otros, confirmando así de alguna manera la validez de la visión mercantilista, visión eminentemente conflictiva de las relaciones comerciales internacionales? A esta conclusión aparentemente llegó el pensamiento estructuralista cepalino y dependentista, sobre la base de la Tesis de Singer-Prebisch, aplicación de la Ley de Engel al comercio internacional, aplicación que implicaría una tendencia secular al deterioro de los térmi-

nos de intercambio de los países en desarrollo.

En el marco de la actual discusión, no nos parece pertinente retomar los argumentos estructuralistas, ampliamente conocidos, en particular el concepto de "asimetría estructural" entre el "centro" y la "periferia".⁽⁵⁾ Lo que sí nos parece importante es aclarar los fundamentos teóricos y empíricos de la supuesta tendencia secular al deterioro de los términos del intercambio internacional de los países en desarrollo, y concretamente con respecto al comercio de productos básicos. Como es sabido, esta interpretación estructuralista de los términos del intercambio se fundamenta en la Tesis de Singer-Prebisch o en la inelasticidad de la demanda mundial por las principales exportaciones de los países en desarrollo: los productos del sector primario. La inelasticidad precio de la demanda se explicaría por la estructura monopólica⁽⁶⁾ del comercio internacional de productos básicos y por el ahorro de materias primas como resultado del cambio tecnológico. Aquí nos interesa más bien evidenciar la cuestión de la inelasticidad ingreso de la demanda, aplicación de la Ley de Engel al comercio internacional. Con el fin de dilucidar esta cuestión, nos preguntaremos: primero, si la interpretación estructuralista de la Ley de Engel es correcta; segundo, si la metodología utilizada para determinar los términos del intercambio es confiable; y tercero, si la

(5) Sobre el tema del estructuralismo, véase la contribución de Rafael Carvajal a este número especial de la Revista así como: Rodríguez, O. La teoría del Subdesarrollo de la CEPAL. Siglo XXI Editores, México, 1986, 361 p.

(6) El problema del monopolio de las Empresas Transnacionales y sus limitaciones se tratan en: Mazzeo, D. The State and the Transnational Corporation. The Eastern African Journal of Research and Development, Vol. X, Nos. 1 y 2, 1980, pp. 1-27.



evidencia empírica apoya la visión estructuralista del comercio internacional.

La Ley de Engel o la ley de la elasticidad ingreso de la demanda, supone que al incrementar el ingreso per cápita, una proporción cada vez menor del ingreso se utilizaría para el consumo de bienes de primera necesidad, mientras que una proporción cada vez mayor iría hacia el consumo de bienes de lujo. Engel estaba interesado en analizar la evolución de los términos internos del intercambio, presumiblemente entre el sector agrícola y el industrial. Esta Ley, obviamente, puede tener implicaciones similares para los términos del intercambio internacional.

Sin embargo, la rígida identificación de los bienes de lujo con los productos

industriales, a nuestro parecer, carece de justificación conceptual y conduce más bien a serias distorsiones en la apreciación de la evolución de los términos del intercambio, tanto internos como internacionales, y en consecuencia, a distorsiones de las políticas de desarrollo. El concepto de bienes de lujo es necesariamente histórico o dinámico y cambia con los gustos y el nivel de ingreso. Los bienes de lujo pueden situarse en el sector agrícola e industrial. La Ley de Engel así sugiere simplemente que, al incrementar el ingreso per cápita, los productores agrícolas e industriales, que no quieren ver los términos de intercambio de sus productos deteriorarse, tienen que programar la diversificación de su producción hacia los bienes de lujo. Todos

los productos agrícolas tropicales, por ejemplo, son bienes de lujo para los países del hemisferio norte. Al interior de cada país también, la alimentación puede volverse más diversificada o de lujo para la mayoría de la población, si se incrementa el ingreso per cápita. En fin, suponiendo que los bienes de lujo se identifiquen solamente con los productos industriales, la conclusión lógica de la Ley de Engel es que los países en desarrollo se integren al flujo de exportación de manufacturas. Desafortunadamente, según la concepción estructuralista, este camino parecía cerrado a los países en desarrollo, no sólo sobre la base del mismo concepto de asimetría estructural, sino a causa del creciente proteccionismo de los países industrializados. Antes de confrontar el pesimismo estructuralista con la evidencia empírica, analicemos el otro aspecto del problema: la cuestión metodológica.

A nivel metodológico, sólo los términos de intercambio factoriales dobles, que incorporen el impacto del cambio tecnológico sobre la relación de precios, permitirían determinar con mayor rigurosidad la verdadera evolución de los términos de intercambio. De acuerdo con nuestros conocimientos, todos los estudios llevados a cabo sobre el tema hasta el presente, se han basado sobre los términos de intercambio simples. En particular, los esfuerzos pioneros de Raúl Prebisch en este campo se vieron frustrados por la falta de datos confiables. En efecto, en su primer intento de comprobar la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de la periferia con respecto al centro, entre 1876 y 1938, Prebisch se limitó al uso de estadísticas de las exportaciones e importacio-

nes del Reino Unido, considerando a este país como el centro y al resto del mundo como la periferia durante todo el período estudiado; un marco de referencia históricamente irrelevante, por cuanto no tiene en cuenta que, durante la mayor parte del período considerado, el comercio del Reino Unido estuvo orientado principalmente hacia países relativamente desarrollados. De todas maneras, estudios recientes de más largo plazo, por el período entre 1870 y 1980, indicarían que la evolución de los términos de intercambio simples confirma una clara tendencia a la inestabilidad más que al deterioro secular de los términos de intercambio de los productos básicos.⁽⁷⁾

La evidencia empírica pasada y presente, es decir, la historia de la difusión de la revolución industrial, parece tener poca reverencia por los argumentos estructuralistas. Empresarios y gobiernos de numerosos países en desarrollo manifestaron una sorprendente capacidad de superar el pesimismo estructuralista y penetrar al mercado mundial de manufacturas.⁽⁸⁾ Al principio de los años ochenta, cerca de la mitad de las exportaciones de los países del Tercer Mundo en su conjunto eran ya representadas por manufacturas. La experiencia de Brasil y México en términos de crecimiento y

(7) Para una discusión más detallada del concepto y medición de los términos de intercambio, consultar:

Haberler, G. Los términos de intercambio y el desarrollo económico en H. Ellis (ed), *El desarrollo económico y América Latina*.

Brown, R. Los términos de intercambio. *Revista de Economía* Nos. 60-61, pp. 105-121.

Ffrench-Davis, R. *Economía Internacional*. Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 63-91.

Lindert, P.H. *International Economics*. Irwin, Homewood, Ill., 1986, pp. 102-108.

exportaciones manufactureras no es menos espectacular que el éxito de los famosos "tigres" asiáticos. Sin embargo, estos demostraron sin ambigüedades la posibilidad de combinar altas tasas de crecimiento con altas tasas de distribución del ingreso, alcanzando simultáneamente objetivos de autonomía, eficiencia y equidad.

Resumiendo, al introducir las condiciones de la Demanda, se advierte claramente la posibilidad de una distribución desigual de los beneficios del comercio entre países comerciantes. Sin embargo, ni la lógica, ni la evidencia empírica, sugieren que esta distribución desigual de beneficios tenga necesariamente carácter sectorial o que ella sea determinada por el diferente nivel de desarrollo de los países involucrados en el intercambio. La visión estructuralista de una "periferia" perdedora absoluta y un "centro" ganador absoluto del intercambio internacional, parece fundada sobre confusiones conceptuales y debilidades metodológicas, que impiden internalizar problemas y sus soluciones. En particular, el pesimismo determinista del estruc-

turalismo denota una incapacidad de captar el carácter dinámico del concepto de ventaja comparativa y de los supuestos sobre los cuales ésta se basa. En efecto, la introducción de las condiciones de la demanda en el análisis de la ventaja comparativa y sus implicaciones —o sea el análisis de la ventaja comparativa a la luz de los términos de intercambio— lejos de poner en tela de juicio la ventaja comparativa, simplemente nos recuerda que el concepto de ventaja comparativa es un concepto dinámico.

2. Carácter dinámico del concepto de ventaja comparativa: papel fundamental de los factores tecnológico y político

Por carácter dinámico de la ventaja comparativa, entendemos básicamente dos cosas: Primero, la ventaja comparativa es un fenómeno esencialmente artificial, es decir, hecho por el hombre. Por ende, cobra importancia el factor tecnológico y político. Esta característica de la ventaja comparativa está implícita en el concepto de productividad, del cual el concepto de ventaja comparativa es prácticamente sinónimo. Segundo, la ventaja comparativa tiene que evaluarse necesariamente en términos de costos y beneficios sociales, no privados. Este aspecto social del concepto clásico de ventaja comparativa, es obvio para quien analice el sentido profundo de los supuestos, sobre los cuales descansa este concepto.

Prestando tal vez más atención a los ejemplos y modelos explicativos que a los aspectos conceptuales, se desarrolló

(8) Con respecto a la experiencia de algunos países de recién industrialización, véase:

Bekerman, M. Promoción de exportaciones: reflexiones sobre la experiencia coreana. Comercio Exterior, vol. 36, No. 8, México, Agosto de 1986, pp. 716-724.

Tsiang, S.C. El exitoso despegue de Taiwan. Comercio Exterior Vol. 35, No. 11, México, Nov. 1985, pp. 1049-1059.

Chong Hyun Nam, Política comercial y desarrollo económico en Corea. Comercio Exterior Vol 36, No. 1, México, En. 1986, pp. 13-32.

Entre los países latinoamericanos, Brasil se había transformado en un exportador de las más diversificadas manufacturas ya al principio de la década de los ochenta.

En el caso de México también las exportaciones manufactureras predominan, representando ya cerca del 70% del total de las exportaciones del país.

una tendencia bastante generalizada, que parece todavía persistir, la cual interpreta el concepto clásico de ventaja comparativa en términos de ventajas naturales y estáticas.⁽⁹⁾ Por el contrario, la identificación del concepto de ventaja comparativa con el incremento de la productividad y, potencialmente, de la capacidad productiva y la diversificación de la producción, revela una concepción clásica eminentemente dinámica de la ventaja comparativa. Identificar la ventaja comparativa con la productividad, es poner en evidencia el papel predominante del elemento humano, en su aspecto tecnológico y político, en el proceso de desarrollo económico en general y de creación de ventaja comparativa en particular.

El factor tecnológico se refiere tanto a las habilidades incorporadas en equipos productivos como, y sobre todo, a los procesos continuos de capacitación. Es posible que la evolución del pensamiento económico liberal, especialmente en el período neoclásico, haya dejado la impresión de no prestar a la tecnología toda la atención que se merece.⁽¹⁰⁾ Más recientemente, bajo el impulso de la concepción Schumpeteriana de la innovación, de la misma paradoja de Leontiev y los nuevos fenómenos del comercio intra-industrial y la producción internacional, la tecnología es considerada cada vez más como variable fundamental y no sólo residual en la construcción de la teoría económica. La integración de la tecnología como variable fundamental en la construcción de la teoría económica,

hace más imperativa la necesidad de tener en cuenta todas las causas del cambio tecnológico, es decir, no sólo las estructuras económicas de producción y consumo, sino también el conjunto de elementos socio-culturales, políticos, institucionales y administrativos, que estimulan la innovación. En el campo del comercio internacional, esta nueva concepción implica que, cada día más, el cambio tecnológico reemplaza las ventajas naturales.

Como se mencionó anteriormente, el modelo del Ciclo del Producto es una tentativa de analizar la ventaja comparativa del punto de vista del cambio tecnológico. Al igual que la teoría de la Dotación de Factores, este modelo también parecería sugerir que los países de menor desarrollo difícilmente podrán superar la brecha tecnológica, por lo menos en el sector industrial, en donde las ventajas comparativas permanecerían limitadas a la producción intensiva en trabajo no calificado, dejando eventualmente a los países de mayor desarrollo la posición de líderes tecnológicos. La historia de la difusión de la revolución industrial no apoyaría esta interpretación. La experiencia de los países recientemente industrializados tampoco. Según estudios recientes,⁽¹¹⁾ esta experiencia no sólo comprobó la posibilidad de acumulación y desarrollo autónomos en el Tercer Mundo, destruyendo las bases de los argumentos dependentistas, sino también la solidez de la capacidad tecnológica endógena de los países en desarrollo, debilitando la concepción tradicional de una división internacional del trabajo Norte-Sur.

(9) Ffrench-Davis, op. cit., pp. 92-127.

(10) Vásquez, E. Comentarios en torno al uso de la "Tecnología" en las teorías económicas. Boletín Socioeconómico (CIDSE, Universidad del Valle) No. 17 pp. 7-32.

(11) Fransman, M. & K. King Technological Capability in the Third World. Macmillan, 1984, 404 p.

Lindert, P.H. op. cit., pp. 215-243.

Varios países de industrialización reciente, en efecto, ya estarían en condición de competir con el Norte en la exportación de bienes de capital y de alta tecnología. Entre las variables más destacadas del proceso de innovación rápida en estos países, se encuentran las variables de política comercial y de desarrollo, más específicamente de Investigación y Desarrollo, confirmando así que, en definitiva, la batalla por la ventaja comparativa se decidiría en el campo de la política.

Contrariamente a cuanto comúnmente se supone, el papel del factor político y del Estado es básico en la teoría económica liberal. El cumplimiento de lo que Adam Smith denomina los "deberes naturales" del gobierno es, en efecto, la verdadera garantía del realismo de los "supuestos teóricos" y, nos atreveríamos a afirmar, la verdadera "mano invisible", que permite al sistema económico funcionar adecuadamente. Los supuestos de la teoría económica liberal tienen indudablemente la función metodológica de facilitar la comprensión y la formalización de los conceptos. Sin embargo, su función fundamental es más bien político-ideológica. Se trata de un programa de construcción de una nueva sociedad y de creación de las condiciones para un desarrollo más rápido y equitativo. Gran parte de esta construcción le pertenece al Estado, responsable de garantizar seguridad, justicia y servicios públicos o el desarrollo de la infraestructura de todo tipo. Como lo recordó J.M. Keynes, la competencia se tiene que crear, no suponer. El sentido profundo de los supuestos es exactamente la creación de las condiciones de una mayor eficiencia de la producción y una mejor distribución del

ingreso, es decir, la creación de las condiciones de la productividad o eficiencia social.

Examinadas a la luz de la **eficiencia social**, las famosas dicotomías entre primera y segunda mejor opción, beneficios sociales y privados, eficiencia y equidad, crecimiento hacia adentro y hacia afuera, carecerían de valor conceptual y serían más bien fuente de confusión y distorsión en el proceso de formulación de las políticas de desarrollo en general y de comercio exterior en particular. El mismo presunto conflicto entre libre comercio y proteccionismo, en términos de interés nacional,⁽¹²⁾ se desvanecería por lo menos por dos razones. Primero, la teoría pura del comercio internacional, en realidad, compara una situación de libre comercio con una situación de autarquía y no de proteccionismo o comercio regulado. Segundo y más pertinente, los "supuestos teóricos" exigen la protección durante el proceso de creación de las condiciones que los hagan más "reales", para una protección eficiente, o sea, a servicio de la ventaja comparativa.

La **protección eficiente** tendría que ser "selectiva", esto es, basada sobre la ventaja comparativa, "específica" en relación con los objetivos o problemas en cuestión, "igualadora" de las condiciones de producción entre el sector exportador y el que compite con las importaciones, y "factible" en el contexto de la situación de cada país. En fin, una protección eficiente tendría que orientarse más hacia

(12) Como lo explica la Teoría de Heckscher-Ohlin, el comercio internacional tiene importantes efectos redistributivos del ingreso entre grupos sociales al interior de cada país. De aquí la divergente interpretación del "interés nacional".

los procesos productivos que a los bienes finales, es decir: promover la intensidad factorial más conforme a la dotación de factores en cada momento histórico o nivel de desarrollo, así como estimular el cambio tecnológico. En este marco de ideas, la mejor política proteccionista sería una política orientada hacia la creación de ventajas comparativas. En otras palabras, el mejor camino hacia el librecambio es la protección eficiente, o sea una política destinada a reforzar la competitividad sobre la base de la ventaja comparativa. Una política orientada hacia la creación de ventajas comparativas es, en gran parte, una política de desarrollo científico y tecnológico, o una política de apoyo social, educacional, institucional, administrativo y financiero al proceso de innovación o a la búsqueda de nuevos productos y sistemas productivos.

En términos de política comercial, las medidas tal vez más apropiadas para promover el cambio tecnológico, según la experiencia de los países de reciente industrialización, serían:

- *Estímulo al proceso de aprendizaje, más que protección a los productos finales.*
- *Protección selectiva de las capacidades tecnológicas endógenas, sobre todo en el sector de los bienes de capitales.*
- *Preferencia por importaciones de tecnología en forma de licencias, más que de inversiones extranjeras directas, así como de tecnologías incorporadas en bienes de capitales más que en bienes de consumo.*



Conclusión: El Programa de Modernización de la Economía Colombiana.

En el marco de la anterior discusión, el criterio básico para evaluar los programas de reestructuración y modernización de la economía sería, en conclusión, la PROTECCION EFICIENTE, es decir, la protección determinada a la luz de la EFICIENCIA SOCIAL o la VENTAJA COMPARATIVA DINAMICA. ¿En qué medida el Programa de Modernización de la Economía, propuesto por el Gobierno de Colombia, refleja esta orientación? No es preciso detenernos sobre los objetivos, principios y mecanismos del Programa, los cuales han sido objeto de amplio análisis durante los últimos dos años.⁽¹³⁾ Limitándonos al

(13) Rojas Libreros, Gentil. Apertura Económica: significado y efectos probables. Foro sobre la Apertura de la Economía Colombiana y la Reestructuración Industrial, Cali, Abril 1990, 24 p.

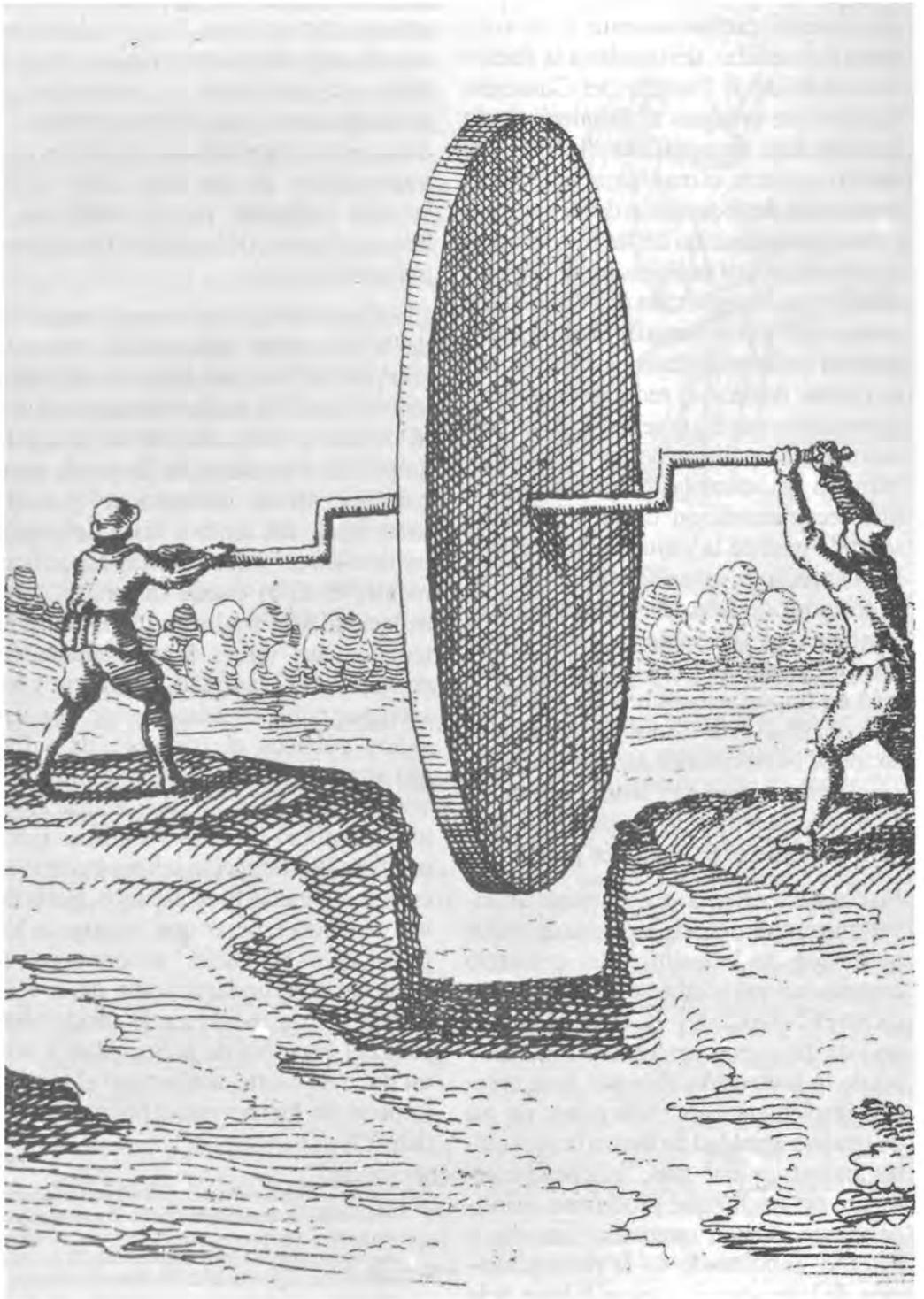
enfoque del presente trabajo, nos preguntaremos exclusivamente si el conjunto de medidas, destinadas a la Racionalización de la Política del Comercio Exterior, se orientan al fortalecimiento de la ventaja comparativa dinámica. A nuestro parecer, el mantenimiento de las estructuras de promoción de las exportaciones, la sustitución de las restricciones cuantitativas por políticas arancelarias y cambiarias, la reducción de la dispersión arancelaria y el proceso de liberalización gradual de las importaciones, apuntan en la misma dirección: reducir y, posiblemente, eliminar el grave sesgo antiexportador de la política comercial colombiana, o sea, crear las condiciones para una reestructuración de la producción sobre la base de la ventaja comparativa. Para apreciar la severidad del sesgo antiexportador de la política comercial colombiana, es suficiente recordar que el nivel de protección a la llamada Sustitución de Importaciones ha sido seis veces superior al nivel de Promoción de Exportaciones. No sorprende así constatar que, en el mismo contexto latinoamericano, Colombia sea uno de los países de más bajo nivel de exportaciones per cápita.

En consecuencia, es reconfortante observar que el conjunto de medidas de racionalización de la política del comercio exterior busque acercarse al criterio de la COMPENSACION IGUALADORA, uno de los componentes más importantes de la protección eficiente. Este criterio simplemente pretende poner en pie de relativa igualdad de trato a las diferentes industrias del país, independientemente del hecho que produzcan principalmente por el mercado interno o externo, enfatizando así la reestructuración de la producción sobre la base de la

competitividad y la eficiencia, o sea, la ventaja comparativa. Si la racionalización de la política comercial es emprendida con constancia y coherencia, es probable que el país recupere pronto su dinamismo exportador de productos manufacturados de los años 1969-1974, cuando Colombia parecía destinada a liderar el grupo de los países de reciente industrialización.

El éxito del programa de modernización de la economía colombiana, como lo comprueba la experiencia de otros países, no depende exclusivamente, tal vez ni siquiera principalmente, del conjunto de políticas económicas. Depende también del entorno internacional y, sobre todo, nacional, tanto a nivel del sector público como privado. Más específicamente, el éxito puede depender de la capacidad del Estado de cumplir eficientemente sus tareas fundamentales de consolidar la seguridad, la justicia y los servicios públicos, entendiendo por servicios públicos el conjunto de infraestructuras físicas, legales, administrativo-institucionales, sociales, educacionales y científico-técnicas. Al mismo tiempo, dada la interacción íntima y continua entre lo político y lo económico, ¿sería tal vez atrevido esperar que, aparte de los potenciales beneficios económicos, el programa de modernización de la economía podría incidir en la modernización del Estado y de la Sociedad y, con un poco de suerte, acabar con el trágico imperio de fuerzas mercantilistas y feudales?⁽¹⁴⁾

(14) Tal vez esto era el mensaje original del estructuralismo. Pero su creciente preocupación con el predominio de los factores externos y su identificación con concepciones seudomarxistas lo transformaron cada día más en el opio del pueblo y el escudo de las élites mercantilistas y feudales.



Bibliografías

Algunos elementos geopolíticos del Pacto Cafetero

- ARANGO, Mariano. El Café en Colombia. Carlos Valencia Editores, Bogotá, 1982.
- NIETO Arteta, Luis Eduardo. El Café en la sociedad colombiana, coedición ECOE, Bogotá, 1975.
- OCAMPO, José Antonio -editor. Lecturas de economía cafetera. Tercer mundo y Fedesarrollo, Bogotá, 1987.
- PALACIOS, Marco. El Café en Colombia 1950-1970. El áncora editores, México, 1983.
- RAMIREZ Ocampo, Jorge y PEREZ, Silverio, 83 años de política cafetera internacional y la participación de Colombia en este proceso. Federación, Bogotá, 1984.
- REVEIZ, Edgar -Compilador-. La cuestión cafetera. Colección debates. CEDE, Bogotá, 1980.
- FEDERACION BOGOTA. Propósitos de la industria cafetera 1850-1986. Junio 1987.
- FEDESARROLLO. Debates de coyuntura económica No. 15 - El rompimiento del Pacto Cafetero, su impacto económico. Bogotá, 1989.
- FEDESARROLLO. Coyuntura Económica Volumen XX No. 1. Marzo, 1990.
- FEDESARROLLO Y FONDO CULTURAL CAFETERO. Economía Cafetera Colombiana. Bogotá 1980.
- FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS. Ensayos sobre Economía Cafetera No. 4. Abril-septiembre, 1989.
- CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA Y UNIVERSIDAD NACIONAL. El Fondo Nacional del Café, Bogotá, 1988.
- Economía Colombiana No. 191-193 de abril de 1987 y 221 de septiembre de 1989.
- Estrategia Económica y Financiera No. 114. Septiembre de 1987.
- Revista Negocios No. 69. Agosto de 1989.
- Revista Nueva Frontera No. 740. Junio de 1989.
- Revista Nueva Frontera No. 793. Julio 30 de 1990.
- Revista Semana No. 372. Junio de 1989.
- Revista Javeriana No. 548. Septiembre de 1988.
- Enciclopedia Nueva Historia de Colombia. Editorial Planeta. Bogotá, 1989.
- Publicaciones de la Federación Nacional de Cafeteros.

Deuda Externa y Comercio Exterior.

- AUTORES VARIOS: Los Traficantes de la Pobreza. El F.M.I. y América Latina. El Ancora Editores. Bogotá, 1984.
- SILVA Colmenares, Julio. Deuda Externa. Crisis y Confrontación. Ediciones Alborada. Bogotá, 1988.
- OCAMPO, José Antonio y LORA, Eduardo. Colombia y la Deuda Externa. Tercer Mundo Editores. Bogotá, 1988.

GARAY S., Luis Jorge. La Iniciativa Brady en la Evolución de la crisis de la deuda. Fescol. Bogotá, 1989.

RODDICK, Jacqueline. El Negocio de la Deuda Externa. El Ancora Editores. Bogotá, 1990.

ARTICULOS:

LOS BANCOS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA: CONGRUENCIA Y CONFLICTO. Robert Devlin. Revista de La Cepal No. 9. Santiago de Chile, 1979.

RENEGOCIACION DE LA DEUDA LATINOAMERICANA: UN ANALISIS DEL PODER MONOPOLITICO DE LA BANCA. Robert Devlin. Revista de La Cepal No. 20. Santiago de Chile, 1983.

EL ESCENARIO INTERNACIONAL Y LA DEUDA EXTERNA DE AMERICA LATINA. Luciano Tomassini. Revista de La Cepal No. 24. Santiago de Chile, diciembre 1984.

POLITICA EXTERIOR Y NEGOCIACION FINANCIERA INTERNACIONAL: LA DEUDA EXTERNA Y EL CONSENSO DE CARTAGENA. Jorge E. Navarrete. Revista de La Cepal No. 27. Santiago de Chile, diciembre 1985.

EL PAPEL DE LAS ORGANIZACIONES MULTILATERALES EN LA RENEGOCIACION DE LA DEUDA. Hugo E. Souza. Revista Integración Latinoamericana. Enero-febrero 1986.

EL IMPACTO DE LA CONVERSION DE DEUDA EN CAPITAL. Michael Blackwell y Simón Nocera. Revista Finanzas y Desarrollo. Junio 1986.

LA DEUDA EXTERNA UN MENU DE OPCIONES PARA LOS PAISES DEUDORES. Robert Devlin. Revista Economía Colombiana No. 211-212. Noviembre-diciembre 1988.

DEUDA EXTERNA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE. Sela. Revista Economía Colombiana No. 211-212. Noviembre-diciembre 1988.

LA EVOLUCION DEL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE. Estudios e Informes de la Cepal. Santiago de Chile 1988.

DISYUNTIVAS FRENTE A LA DEUDA EXTERNA. Robert Devlin. Revista de La Cepal No. 37. Santiago de Chile. Abril, 1989.

Reestructuración económica y ventaja comparativa dinámica

BALCAZAR, A.V. Tecnología y crisis de la agricultura en Colombia. Economía Colombiana. 72-81.

BHAGWATI, J. Some recent trends in the pure theory of international trade. In International Trade Theory in a Developing World by Harrod R. & D. Hague (1964), 1-30.

CALVO, H.S. & M. MARTINEZ. La ventaja comparativa de la industria manufacturera colombiana. Bogotá, Proexpo, 1973, 40 p.

FRANSMAN, M. & K. KING. Technological capability in the Third World. Macmillan, 1984, 404 p.

GUPTAL, L.C. Growth theory and strategy: new direction. Delhi, Oxford University Press, 1983, 162 p.

JOHNS, R.A. International trade theories and the evolving international economy. London, Frances Pinter, 1985, 321 p.

JOHNSON, H.G. Effects of changes in comparative costs as influenced by technical change. In International Trade Theory in a Developing World by HARROD, R. & D. HAGUE (1964), 96-112.

Factor endowments, international trade, and factor prices. In Readings in International Economics by American Economic Association (1968), 78-89.

KRUGMAN, P.R. (ed). Strategic trade policy and the New International economics. Cambridge, Mass., The MIT Press, 1987, 313 p.

LORA, E.T. Revisión de las teorías mercantilistas y clásicas sobre el comercio internacional. Cali, CIDSE, Monografía No. 1, 60 p.

-
- MEIER, G.M. International trade and development. New York, Harper & Row, 1963, 208 p. Cap. 2 Comparative Costs, 9-39.
- NELSON, R.R. & S.G. WINTER. An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press, 1982, 437 p.
- PERRY, G.E. Políticas selectivas de promoción a las exportaciones. Coyuntura Económica, Vol. 8, No. 4, dic. 1978, 143-166.
- ROBINSON, R. Factor proportions and comparative advantage. In Readings in International economics by American Economic Association (1968), 3-23.
- ROJAS, G.L. Tipo de cambio y exportaciones agropecuarias. Boletín Socioeconómico (Cali, CIDSE, marzo 1987), No. 17, 51-71.
- RYBCZYNSKI, T.M. Factor endowment and relative commodity price. In Readings in international economics by American Economic Association (1968), 72-77.
- SAMUELSON, P.A. International factor price equalization once again. Ibidem, 58-71.
- THOUMI, F. Estrategias de industrialización, empleo y distribución de empleo en Colombia. Coyuntura Económica, Vol. 9 No. 1, abril 1979.
- VASQUEZ, E. Comentarios en torno al uso de la "Tecnología" en las teorías económicas. Boletín Socioeconómico (Cali, CIDSE, marzo 1987), No. 17, 7-32.

Condiciones para la participación humana en la Empresa

- TAYLOR, Frederick. Principios de Administración Científica.
- MAYO, Elton. The social problem of an Industrial Civilization. Boston, Harvard, University Press, 1933.
- MC GREGOR D. El aspecto humano de la Empresa. Nueva York, McGraw-Hill, 1960.
- MONROY, Leonal. Las Etapas del Desarrollo del Ser Humano y su relación con el desarrollo del personal en las Organizaciones. Revista "Cuadernos de Administración". Universidad del Valle. Año 4, Noviembre 12, 1985.
- SEVILLA, Andrés. Conferencias Mimeografiadas. Carvajal S.A.