

Doc. 057/1992

LAURA CABIEDES MIRAGAYA

**Relación entre la teoría del comercio internacional
y los estudios de organización industrial**

**RELACION ENTRE LA TEORIA DEL
COMERCIO INTERNACIONAL Y
LOS ESTUDIOS DE
ORGANIZACION INDUSTRIAL.**

Laura Cabiedes Miragaya

RELACION ENTRE LA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS ESTUDIOS DE ORGANIZACION INDUSTRIAL.

INDICE

1. Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de Organización industrial.	3
1.1. La influencia de la competencia internacional en los estudios de Organización industrial.	3
1.2. La influencia de los estudios de Organización industrial en la teoría del comercio internacional. Las teorías neotecnológicas.	11
2. El comercio intraindustrial y el supuesto de condiciones de competencia imperfecta en los mercados.	14
2.1. El comercio intraindustrial: un fenómeno empírico en busca de una teoría.	14
2.2. El comercio intraindustrial en el marco de estructuras de mercado imperfectas.	19
2.3. Conclusión.	27

1. Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de Organización industrial.

1.1. La influencia de la competencia internacional en los estudios de Organización industrial.

La importancia que adquieren los intercambios internacionales de productos industriales, como consecuencia del desmantelamiento de barreras arancelarias que se produce tras la II Guerra Mundial, difumina la identificación del mercado con el territorio geográfico de un país.

Como señala Richard E. CAVES (1980, p. 113 y 1985, p. 377), la influencia ejercida por los economistas norteamericanos extendió el uso de una concepción estrecha del mercado, que si bien estaba justificado, en cierto modo, en los estudios referidos a Estados Unidos, prescindía de la influencia de factores internacionales en la estructura de los mercados y en la conducta de las empresas.

De lo expuesto, se deduce la necesidad de redefinir los conceptos que se venían manejando en el ámbito de la Organización industrial. Dicha labor agudiza el grado de complejidad de los estudios realizados, sobre todo si consideramos que la interpenetración de las economías no se produce exclusivamente a través de los intercambios comerciales; las estrategias de inversión directa en el extranjero y las concesiones de licencias a productores localizados en otros países son asimismo relevantes.

William James ADAMS (1980), en un estudio realizado sobre la industria del automóvil, examina los posibles errores en la medición del poder de mercado de las empresas nacionales. Dichos errores son consecuencia de:

- a) La omisión de los intercambios internacionales.
- b) Un tratamiento inadecuado de empresas no independientes; esto es, sometidas al control y poder de otras.

a) Pone de manifiesto el autor, cómo la citada omisión afecta al empleo de la concentración de productores como una variable sustitutiva (*proxy*) de la concentración de los vendedores.

La concentración de productores hace referencia al porcentaje de la producción de una industria imputable a los mayores productores en la misma, destacando el concepto de industria que, «En términos de los actores participantes en ella, ... consiste en aquellas empresas que producen un producto dado en un área geográfico dado» (ADAMS, 1980, p. 186).

En relación a la concentración de ventas, el concepto relevante es el mercado, definido como « ... aquellas empresas y economías domésticas con probabilidad de realizar intercambios de un producto dado entre sí» (ADAMS, 1980, p. 186). La concentración de vendedores se refiere, así, a la proporción de las ventas de un mercado imputable a los mayores vendedores en

el mismo.

Aún existiendo una clara correspondencia entre mercado e industria, la concentración en la producción podría no ser una buena aproximación de la concentración de las ventas, ya que algunas empresas de la industria nacional venden parte de su producción en el exterior y una parte de las ventas realizadas en el mercado nacional procede de las importaciones.

De hecho, los resultados obtenidos por Adams muestran una importante divergencia en los diez países estudiados que, en la mayoría de los casos, muestra que la concentración de vendedores es inferior a la concentración de la producción nacional. Además, tienden a no diverger sistemáticamente, siendo mayor la diferencia cuanto más relevantes son las importaciones respecto a las ventas en un país.

b) Respecto al tratamiento de la información relativa a las empresas, indica el autor las múltiples dificultades para detectar y esclarecer las relaciones de control y dependencia entre las mismas.

En muchos países, una empresa legalmente distinta se estudia como si de una empresa independiente se tratase y las filiales no se identifican con la empresa matriz aún estando participadas al cien por cien. De este modo, las ventas se imputan a empresas diferentes y, por lo tanto, no se consolidan. En otros casos, se aplican los criterios de la participación mayoritaria o total.

Esta ausencia de homogeneidad dificulta los estudios comparativos a nivel internacional: las diferencias percibidas al comparar la concentración, no siempre reflejan diferencias estructurales, sino distintas definiciones del vendedor (ADAMS, 1980, p. 200).

La inclusión de diversos aspectos de la competencia internacional en los estudios de Organización industrial, da lugar a la aparición de múltiples estudios de carácter empírico. Con independencia de la posible obtención de resultados diferentes en función de la industria objeto de estudio, de la disponibilidad de datos y del tratamiento metodológico empleado en cada

extensa, mencionaremos únicamente algunas de las principales líneas de trabajo abiertas en este campo:

A) La influencia del comercio internacional sobre el poder de mercado de las empresas nacionales.

En la mayoría de los estudios realizados, los resultados obtenidos verifican la hipótesis de que el poder de mercado nacional se ve reducido por la disciplina que imponen las importaciones, siendo mayor su efecto sobre las industrias más concentradas. Su efectividad se verá, en todo caso, condicionada por otros elementos estructurales, sobre todo por el grado de diferenciación de los productos.¹

El efecto de las exportaciones sobre el grado de rivalidad en el mercado nacional, en cambio, varía ampliamente en función de los supuestos de partida, siendo de esperar un efecto depresivo sobre el margen de beneficios en aquellos casos en que se trate de una economía pequeña, incapaz de discriminar en precios.

B) El comercio internacional y la eficiencia técnica.

La evidencia empírica disponible -referida básicamente a economías pequeñas como Bélgica, Suecia y Canadá- apoya la hipótesis de que la oportunidad de efectuar intercambios comerciales puede suponer una mejora en la eficiencia técnica: cuanto mayor es la proporción de exportaciones sobre las ventas en un país, más fácil resulta que las plantas alcancen el tamaño mínimo eficiente, con la consiguiente reducción de los costes medios; en contrapartida, la protección arancelaria suele favorecer la expansión de productores ineficientes.

C) La exportación y otras estrategias alternativas.

1.- Nótese que, si los productos son objeto de una intensa publicidad, los suministradores extranjeros suelen preferir la realización de inversiones directas a la actividad de exportación (véase CAVES et al., 1980, p. 90); y, por otra parte, un gran volumen del comercio intraempresa consiste en el envío a las filiales de productos cuyas últimas fases de procesamiento se pretenden culminar en el mercado local.

C) La exportación y otras estrategias alternativas.

Una empresa que posee una ventaja intangible en la producción de un bien (derivada, por ejemplo, de su capacidad de innovación tecnológica), y que decide abordar un proceso de expansión fuera de su país, puede optar por una de las siguientes estrategias:

– Incorporar esa ventaja en un producto obtenido en su propio país y proceder a su exportación.

– Realizar una inversión directa en el extranjero (en adelante, IDE) y abordar directamente el mercado local de que se trate.

– Vender el derecho a utilizar esa ventaja (una licencia para aplicar su tecnología) a una empresa independiente.

La alternativa finalmente elegida será resultado de la ponderación cuidadosa de múltiples factores. Apoyándonos en la teoría ecléctica de John H. DUNNING (1979), la oportunidad de que la IDE resulte favorecida depende de las siguientes ventajas:

a) Ventajas específicas poseídas por la empresa que pretende la expansión. Dicha posición de privilegio es condición necesaria para la IDE y viene determinada por diversas imperfecciones de los mercados. Se relacionan, entre otros, con los siguientes factores:

– Factores tecnológicos: nuevos productos o procesos técnicos de fabricación, técnicas y personal cualificado de dirección y de *marketing* y la capacidad de diferenciar productos.

– Factores financieros.

– Una organización y tamaño adecuados, que permiten aprovechar economías de escala a nivel de empresa presentes en algunas actividades de investigación, *marketing* y distribución.

Surgen debido a que algunas transacciones se llevan a cabo más fácilmente dentro de una misma empresa que entre empresas diferentes y se relacionan, por lo tanto, con imperfecciones del mercado.

La transacción a través del mercado de ciertas ventajas puede plantear especiales dificultades: información imperfecta sobre el conocimiento tecnológico que se adquiere y difícil fijación de las condiciones contractuales. Además, los riesgos colaterales pueden ser importantes para la empresa que vende los derechos; especialmente los relacionados con procesos de imitación de una nueva tecnología y el control del cumplimiento de las condiciones convenidas.

Cuando las ventajas de la empresa que se expande se asocian a su capacidad para presentar un producto diferenciado (intransferible a otras empresas), es más probable la IDE que la concesión de licencias (CAVES et al., 1980, p. 81); si se trata de una innovación «de una vez para siempre», la IDE y la concesión de una licencia pueden ser igualmente convenientes, siendo esta última la opción más adecuada a empresas demasiado pequeñas para soportar los costes de operar en el extranjero (HOOD y YOUNG, 1979, p. 54).

Si la empresa estima que priman las ventajas de llevar a cabo la expansión dentro de la propia empresa, habrá de estudiar -como veremos a continuación- desde qué país es más ventajoso que ésta realice sus actividades.

c) Ventajas de localización. Estas pueden favorecer, tanto al país de origen, como a países extranjeros, ya que son ventajas comparativas derivadas de localizar la producción en un país determinado. Tienen su origen en múltiples factores que ocasionan diferencias en los costes relativos de producción; entre otros, deben tenerse en cuenta los salarios relativos, los costes relativos del transporte, las diferencias culturales entre los países, y las repercusiones de las políticas gubernamentales (especialmente el grado de proteccionismo que incorporan las políticas comerciales). En definitiva, deben compararse los costes resultantes de la exportación y los resultantes de la producción local.

Si la actividad se lleva a cabo directamente en el mercado local a través de una filial, los costes adicionales derivan del control de una empresa localizada en el extranjero. Ante la existencia de considerables obstáculos al comercio puede ser más ventajosa esta opción, sobre todo si el tamaño del mercado hacia el que se orienta la filial permite explotar las economías de escala y adaptar la producción a los gustos que priman en el mercado. A su vez, si se trata de un producto que incorpora cierta sofisticación técnica, la exportación puede revelarse poco viable si el país receptor no cuenta con un nivel técnico similar, que permita canalizar los contactos y afianzar la presencia en el mercado. Con todo, si las ventajas de localización se decantan a favor de la producción local y se detectan unas condiciones -administrativas, jurídicas y lingüísticas- a las cuales se adaptaría con menos dificultades una empresa local ya existente, podría ser más aconsejable la concesión de una licencia que el establecimiento de una filial.

Es importante indicar que, en algunas ocasiones, la etapa en que se encuentra el producto -novedad, madurez o estandarización- puede ser decisiva a la hora de decidir si se exporta o se realiza una IDE.²

El carácter de la relación entre el comercio y la IDE no se puede determinar *a priori*; esto es, no está claro hasta qué punto la IDE es un sustituto o un complemento del comercio.

En un principio, podríamos suponer que, a medida que las barreras al comercio desaparecen, la IDE se sustituye por el intercambio de los productos a través de las fronteras. De hecho, se ha comprobado que algunos gobiernos utilizan deliberadamente la estrategia de elevar la protección arancelaria con la intención de atraer inversión extranjera hacia su país.³

Más recientemente, Jagdish BHAGWATI se refiere a las IDE *quid pro quo* como aquéllas realizadas, no para « ... "saltar" la protección anticipada, sino con vistas a reducir esa amenaza» en el futuro (BHAGWATI, 1989, p. 21); la amenaza de proteger el mercado nacional desempeña el papel ya señalado de estimular la inversión extranjera y la finalidad de ésta es suavizar las tensiones con sectores competidores, a través de *joint ventures* y la creación

2. La teoría del ciclo de vida del producto, a que se refiere este planteamiento, será objeto de estudio en el marco de las teorías neotecnológicas.

3. En no pocas ocasiones se ha apuntado que esta fue la estrategia seguida por el gobierno canadiense para atraer inversiones procedentes de Estados Unidos (véase CAVES et al. 1980, p. 83 y HOOD y YOUNG, 1979, p. 59). En España se procedió del mismo modo respecto a la inversión extranjera en la industria farmacéutica: «Al establecer altas tarifas para los productos terminados y bajas para las materias primas, los gobiernos han manejado convenientemente los razonamientos económicos de las empresas multinacionales a la hora de atraer una industria manufacturera al país (el mismo efecto se obtiene estableciendo rigurosos controles para los fármacos e inspecciones de las plantas productivas ...). » (LEVINSON, C., s.f., *The Multinational Pharmaceutical Industry*, ICF, Suiza. Citado en LOBO, 1978, p.203).

de puestos de trabajo. Sería de esperar que, con posterioridad, los grupos de presión vinculados a esos sectores cesen en sus intentos de mantener cerrados los mercados.⁴

En algunos casos, se constata empíricamente una evolución paralela del comercio y las IDE, así como una estrecha relación entre ambos (la importancia que, en el comercio de productos industriales, está cobrando el comercio intraempresa), lo cual pone de manifiesto la necesidad de un marco teórico que permita explicar la posibilidad de una relación tanto de sustituibilidad como de complementariedad entre los mismos.

Dado que la teoría convencional del comercio internacional parte de los supuestos de competencia perfecta y/o inmovilidad de los factores de producción entre países, no da cabida a las empresas multinacionales. Las nuevas teorías del comercio internacional (que serán brevemente expuestas en las siguientes líneas), permiten, en cambio, interpretar el papel de las empresas multinacionales en el comercio internacional.

De todo lo expuesto anteriormente se deduce que la estructura del comercio internacional y de la industria de una nación están íntimamente ligadas, hasta el punto de que algunos autores estiman que, el patrón del comercio internacional y « ... la organización industrial de la producción nacional están conjuntamente determinadas por características estructurales más profundas» (CAVES, 1985, p. 386).

Si bien es ésta una concepción ampliamente admitida, como indican José Carlos FARÍÑAS y Carmela MARTÍN, « El respaldo empírico ... es, sin embargo, todavía insuficiente no sólo por el aumento de la complejidad que aquélla impone a las investigaciones, sino porque además éstas han topado con el problema de la armonización de unas estadísticas, las de producción interna y las de comercio internacional, elaboradas con nomenclaturas sectoriales muy diferentes» (FARÍÑAS y MARTÍN, 1987, p. 368).

En España, esta labor de armonización de las estadísticas de producción y comercio de productos industriales, ha sido realizada por los autores citados previamente.⁵

4. Así interpreta BHAGWATI la *joint-venture* emprendida por Toyota y General Motors en Estados Unidos, concediéndole a esta última << ... una participación aparentemente gratuita en los beneficios derivados de un "saber hacer" superior en automóviles pequeños por parte de Toyota. A cambio, no obstante, General Motors rompe filas en la renovación de restricciones voluntarias a la exportación>> (BHAGWATI, 1990, p. 157).

1.2. La influencia de los estudios de Organización industrial en la teoría del comercio internacional. Las teorías neotecnológicas.

La interpretación de la estructura del comercio de productos industriales entre países desarrollados, hace necesario el replanteamiento de la teoría del comercio internacional en un marco de competencia imperfecta; y ello, por dos razones:

- La teoría ortodoxa, en sus versiones más simples, no permite estudiar el papel de las multinacionales en el comercio internacional, ni la relevancia que cobran los intercambios entre la empresa matriz y las filiales.

- La mayor parte del comercio que los países desarrollados efectúan entre sí consiste en comercio intraindustrial; esto es, se caracteriza por la coexistencia simultánea de importaciones y exportaciones de productos pertenecientes a la misma industria, obtenidos con técnicas e intensidades factoriales similares.

Este patrón comercial de «doble dirección» es inconsistente con las predicciones del modelo Heckscher-Ohlin y obliga a plantear modelos (cuyo estudio es objeto del apartado siguiente) en que se asumen estructuras de mercados en que priman condiciones de competencia imperfecta.

En relación al primer planteamiento, si bien la teoría clásica de Ricardo asume que el comercio entre los países deriva de diferencias en la productividad de la mano de obra, (y, por ello, de diferentes funciones de producción), también parte del supuesto de la inmovilidad de los factores de producción entre los países. Este último supuesto es, a su vez, adoptado en la

5. J. C. FARIÑAS y C. MARTIN llevaron a cabo, para el año 1981, la armonización (extensible a años posteriores) de las clasificaciones NIMEXE (una versión de la Clasificación Arancelaria de Bruselas) y la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), utilizada en la Encuesta Industrial, del INI. Se puede obtener información sobre el método empleado en su artículo «Comercio Internacional y Organización Industrial: El problema de las estadísticas de base en España», publicado en Investigaciones Económicas (Segunda época), vol. 11, nº 2, 1987, pp. 367-372.

teoría neoclásica desarrollada por Heckscher Y Ohlin que, además, considera que las funciones de producción son idénticas y la tecnología de libre acceso.

Frente a la teoría ortodoxa, las teorías neotecnológicas suponen una extensión de la teoría ricardiana: la ventaja comparativa que induce el comercio surge de diferencias en las condiciones tecnológicas, pero el proceso de innovación constituye una variable endógena del modelo, incorporando implícitamente condiciones de competencia imperfecta. En este contexto, la conducta de las empresas (en relación a las decisiones inherentes al proceso innovador y a la estrategia de exportar o invertir en el extranjero) desempeña un importante papel en la configuración del comercio internacional (BAJO, 1991, p. 69).

En la teoría del desfase tecnológico, desarrollada por Michael POSNER,⁶ la constante evolución de la tecnología sitúa las diferencias en las condiciones tecnológicas en un marco dinámico. La ventaja que adquiere un país que inventa o mejora un producto -o incorpora una nueva técnica de producción-, inducirá su exportación, aunque no indefinidamente. Este flujo continuará mientras exista un «desfase en la imitación», originado, a su vez, por un «desfase en la demanda» y un «desfase en la reacción». El primero se refiere al tiempo que transcurre hasta que en un país se demandan los nuevos productos extranjeros y el segundo, al intervalo de tiempo que separa su producción en el país innovador y en el país imitador. Aquél poseerá una ventaja en la exportación del producto porque, normalmente, el «desfase en la reacción» es superior al «desfase en la demanda».

Dado que la experiencia adquirida en la obtención de nuevos productos puede reducir los costes de producción, se introducen economías de escala dinámicas,⁷ las cuales forman parte de la pléthora de factores -relacionados con la conducta y estrategias de las empresas- que explican los procesos de concentración industrial.

La teoría del ciclo del producto, debida a Raymond VERNON (1966), intenta explicar por qué surge una innovación en un determinado país e incorpora explícitamente la IDE.

6. Seguimos la exposición que, de esta teoría, realiza F. R. ROOT (1990, pp. 124_125).

7. Las economías de escala dinámicas suponen una reducción de los costes medios de producción en relación directa con el volumen total acumulado de producción.

(1966), intenta explicar por qué surge una innovación en un determinado país e incorpora explícitamente la IDE.

Este modelo fue desarrollado originariamente para explicar los flujos de exportaciones y de inversión directa desde Estados Unidos hacia Europa. Se distinguen tres etapas, en función del ciclo de vida del producto:

- a) Novedad.
- b) Madurez.
- c) Plena estandarización.

a) Las características del mercado norteamericano (un nivel de renta elevado y costes de la mano de obra relativamente altos), incentivan ciertas innovaciones que, en una primera etapa, serán obtenidas dentro de las fronteras nacionales.

En tanto que el producto constituye una novedad, los costes relativos apenas pesan en la localización de la producción, ya que la elasticidad precio será baja para este tipo de bienes (debido a la diferenciación del producto y al poder de mercado que detenta la empresa innovadora). En cambio, la incertidumbre inherente al suministro de un nuevo producto supone que sea fundamental una comunicación rápida y efectiva, tanto con los clientes, como con los distribuidores. La proximidad al mercado se manifiesta así como una condición importante en esta etapa de la vida del producto, ya que permite la captación de las diferentes preferencias de los consumidores, facilitando una repuesta rápida ante las señales recibidas.

b) A medida que la demanda del producto aumenta, se consigue un cierto grado de estandarización del mismo. En esta etapa de madurez del producto, la consecución de economías de escala comienza a ser un factor relevante y los costes relativos comienzan a explicar la localización de la producción. Por una parte, algunos países avanzados pueden plantearse imitar

comienza a evaluar hasta qué punto puede resultar más ventajoso cubrirla mediante IDE. Incluso, parte de la demanda interna comenzará a cubrirse con importaciones procedentes de los países receptores de estas inversiones (originadas aquéllas, tanto en filiales norteamericanas, como en empresas locales independientes).

c) Finalmente, la plena estandarización de un producto abre la posibilidad de que países menos avanzados presenten ventajas en la localización de su producción. En esta última etapa, el modelo Heckscher-Ohlin recobra su capacidad explicativa, ya que nos estamos refiriendo a productos que requieren una gran aportación de mano de obra, con una elasticidad precio elevada y cuyo proceso de producción no se apoya excesivamente en las economías externas que un tejido industrial sofisticado podría ofrecer; esto es, productos que incorporan especificaciones técnicas muy precisas.

2. El comercio intraindustrial y el supuesto de condiciones de competencia imperfecta en los mercados.

2.1. El comercio intraindustrial : un fenómeno empírico en busca de una teoría.⁸

Desde el siglo XIX hasta finales de los años setenta, el comercio internacional se explica formalmente en el contexto de modelos que suponen

8. Expresión tomada de THARAKAN (1985, p. 73) y de GREENAWAY Y MILNER (1987, p. 40), en que los autores hacen referencia a su empleo, en 1959, por Blair para referirse a la descripción de precios administrados.

rendimientos constantes y condiciones de competencia perfecta en los mercados; « Dados estos supuestos, el comercio puede surgir sólo en la medida en que los países difieren en gustos, tecnología o dotaciones de factores» (KRUGMAN, 1987, p. 132). De este modo, la teoría ortodoxa del comercio internacional predice, únicamente, intercambios derivados de alguna ventaja comparativa, relacionada con:

- Diferencias tecnológicas (planteadas exógenamente en la teoría clásica de Ricardo).
- Diferentes dotaciones factoriales (eje de la teoría neoclásica debida a Heckscher Y Ohlin).
- Diferentes preferencias.

Las teorías neotecnológicas desarrolladas durante los años sesenta, suponen una extensión de la teoría ricardiana, incorporando implícitamente condiciones de competencia imperfecta. Con todo, no constituyen una alternativa de la teoría convencional dominante durante muchos años: el modelo de Heckscher-Ohlin (y sus desarrollos posteriores).

Como hemos indicado previamente, la predicciones de este último son inconsistentes, en muchas ocasiones, con la realidad. La importancia que adquiere el comercio de carácter intraindustrial entre los países avanzados, plantea la necesidad de explicar el hecho de que, países con un nivel parecido de desarrollo y dotaciones factoriales similares, intercambien entre sí bienes pertenecientes a la misma industria o subsector.

Este tipo de comercio se venía poniendo de manifiesto muchos años antes de que se elaborasen formalmente las teorías que tratan de justificarlo. En particular, en estudios de economía aplicada relativos a la estructura y dirección de los intercambios efectuados por países pertenecientes a una unión aduanera; como trabajos pioneros podemos apuntar el realizado por P. J. VERDOORN (1960) sobre el comercio de los países del Benelux y el análisis de las exportaciones intra-CEE llevado a cabo por Jacques H. DREZE (1961).

Podría suponerse que, los intercambios de productos pertenecientes a una misma categoría, imponen menores costes de ajuste que los derivados de la especialización interindustrial, dado que aquéllos, al dar cabida a la especialización en productos pertenecientes al mismo subsector, no implican el desmantelamiento de industrias nacionales. Esto podría explicar, en parte, la relativa facilidad con que se procedió a la eliminación de obstáculos al comercio entre los seis países que, originariamente, constituían la CEE, así como el importante proceso de liberalización -centrado básicamente en los intercambios de productos industriales- que, en el marco del GATT, venía produciéndose ya desde la II Guerra Mundial.

Staffan Burenstam LINDER, cuestionó en 1961 la pertinencia del modelo de Heckscher Y Ohlin para explicar los intercambios internacionales de manufacturas.

Considerando que el tipo o gama de exportaciones e importaciones que efectúa un país viene determinado por la estructura de la demanda interna y que el principal determinante de ésta es el nivel de renta *per cápita*, plantea su célebre hipótesis, según la cual, cuanto más parecido es el nivel de renta en dos países, más intensivo es el comercio de productos manufacturados entre ellos.⁹

Aunque la hipótesis de Linder ha sido verificada empíricamente en múltiples ocasiones, Oscar Bajo resalta el hecho de que « ... los países con renta *per cápita* similar suelen estar muy cerca unos de otros, por lo que la distancia entre los países (que podría aproximar aspectos tales como costes de transporte y horizontes de mercado) sería una variable altamente colineal con las diferencias de renta *per cápita*» (BAJO, 1991, p. 99).

En 1975, H. G. GRUBEL y P. J. LLOYD, en un estudio referido a los países industriales, proponen un índice para medir el comercio intraindustrial de un sector:¹⁰

9. Como señala ROOT (1990, p. 111), LINDER no descarta este tipo de intercambios entre países ricos y pobres, ya que una distribución desigual de la renta puede traer consigo cierto solapamiento de las estructuras de la demanda de estos países.

10. Sobre la medición del comercio intraindustrial en España, podemos citar los trabajos de A. CARBAJO y R. CARBAJO, <<Las dimensiones del comercio intraindustrial en la economía española>> (en *Información Comercial Española*, nº 604, diciembre 1983, pp. 79-86) y de J. C. FARIÑAS y C. MARTIN, <<El Comercio Intraindustrial en España: Medición y Determinantes>> (Documento de Trabajo nº 8.611, Programa de Investigaciones Económicas, Fundación Empresa Pública, Madrid).

$$ICI_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

donde X_i y M_i representan el valor de las exportaciones y de las importaciones del sector i , respectivamente. Si la totalidad del comercio en este sector es de carácter interindustrial, (X_i ó M_i igual a cero, o lo que es lo mismo, únicamente existe un flujo de importaciones o de exportaciones), ICI_i alcanza el mínimo valor posible, cero. Si el valor de las exportaciones coincide con el de las importaciones ($|X_i - M_i|$ es igual a cero), el índice alcanza el máximo valor posible: el cien por cien; esto es, la totalidad del comercio es de carácter intraindustrial.

Este índice es objeto de diversas críticas, referidas a los sesgos que se pueden introducir en su construcción:

– Si la balanza comercial de un país está en desequilibrio, la construcción del índice total para dicho país (ponderado por la participación del comercio de cada sector en el comercio total), implica resultados sesgados a la baja. A su vez, los intentos de ajuste del índice, podrían introducir más distorsiones de las que se trata de eliminar, ya que desconocemos *a priori*, el valor de las partidas particulares que equilibrarían la balanza (GREENAWAY y MILNER, 1987, p. 44).

– El problema de la agregación por categorías. P. K. M. Tharakan, apunta al respecto, que las ambigüedades sobre la noción de «industria» impiden un adecuado trabajo econométrico en el ámbito del comercio intraindustrial (THARAKAN, 1985, p. 74). No se dispone de un nivel de agregación, en la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), que se corresponda exactamente con el concepto económico de industria. Como indica Félix Lobo, al ser su objetivo el comercio internacional, esta clasificación « ... hace referencia básicamente a productos y no a

Además, no hay unanimidad respecto al nivel de agregación que mejor se adecúa al cálculo del comercio intraindustrial. Cuanto mayor es el nivel de agregación elegido, mayores probabilidades existen de que el efecto «composición» actúe sesgando el índice al alza (en última instancia podríamos estar refiriéndonos a industrias diferentes y, por ello, incluyendo el comercio interindustrial). Por otra parte, el empleo de datos excesivamente desagregados, podría suponer la separación de productos no heterogéneos en categorías diferentes. En la práctica, el nivel más empleado en estudios de carácter empírico, es el correspondiente a tres dígitos.

Si bien los esfuerzos aplicados a la medición del comercio intraindustrial suponen un importante avance en su análisis empírico, se precisa su interpretación en un marco teórico integrado. Dado que los supuestos de la teoría ortodoxa no permiten predecir intercambios de este tipo y la mayor parte de las industrias presentan elementos de competencia imperfecta -economías de escala y cierto grado de diferenciación de los productos-, su inclusión formal en los modelos de comercio internacional es ineludible.

Las dificultades técnicas que se plantean, son superadas con el apoyo en estudios de Organización industrial realizados durante la década de los setenta que, al desarrollar el análisis iniciado por Robinson y Chamberlin en los años treinta, suponen importantes avances en la formalización de estructuras de mercado imperfectas. De este modo, desde finales de los años setenta, se aborda el estudio formal del comercio internacional en el marco de estructuras de mercado comprendidas entre los supuestos extremos de competencia perfecta y monopolio: el oligopolio y la competencia monopolística.

2.2. El comercio intraindustrial en el marco de estructuras de mercado imperfectas.

Aunque -como veremos a continuación-, el comercio intraindustrial puede surgir en diversas circunstancias, dos factores suelen asociarse al mismo: economías de escala en la producción y diferenciación del producto.

A) En el marco de estructuras de competencia monopolística, se distinguen dos tipos de modelos: neo-Chamberlin y neo-Hotelling. Referidos ambos a la diferenciación horizontal -como resultado de la combinación de atributos contenida en un producto-, difieren en cambio, en la configuración de la función de utilidad.

- En la línea de modelos de tipo neo-Chamberlin, podemos destacar el desarrollado por Paul R. KRUGMAN (1979 y 1980), quien, basándose en el trabajo de Avinash K. DIXIT y Joseph E. STIGLITZ (1977), establece los siguientes supuestos de partida: economías de escala en la producción, diferenciación horizontal del producto y demanda del mayor número de variedades posible (a mayor número de variedades consumidas, mayor utilidad). Este último constituye el elemento determinante del modelo, en el cual se supone, además, que todos los consumidores son iguales (tienen la misma función de utilidad) y todas las posibles variedades forman parte de la demanda simétricamente (la elasticidad sustitución entre dos variedades cualesquiera es idéntica).

En el lado de la producción, se considera un único factor de producción. La función de costes, idéntica para todos los bienes, tiene un componente fijo (que explica la existencia de economías de escala), mientras que el coste marginal permanece constante. Dado que se supone que las empresas pueden diferenciar sus productos sin coste alguno, considerando que existen economías de escala y que todos los productos forman parte de la demanda simétricamente, cada variedad será obtenida por una sola empresa. Al mismo tiempo, « ... si el número de bienes producido es elevado, el efecto del precio de cada bien en la demanda de otro será despreciable. El resultado es

que cada empresa puede ignorar el efecto de sus acciones en el comportamiento de otras empresas... » (KRUGMAN, 1980, p. 951). A su vez, la libre entrada conducirá los beneficios a cero. Dadas las condiciones de simetría, se producirá la misma cantidad de todos los bienes y al mismo precio. El número de variedades se determina utilizando la condición de pleno empleo (nótese que sólo se tiene en cuenta el factor trabajo en la producción).

Si se consideran dos economías idénticas a la descrita previamente y se supone que no existen costes de transporte, el comercio surgirá porque, en presencia de economías de escala, cada producto diferenciado será obtenido en un solo país (por las mismas razones que cada bien era obtenido por una sola empresa en la economía cerrada). De este modo, alterando la especificación de sus productos -lo cual no supone coste alguno-, la mitad de la cantidad obtenida de cada variedad será vendida, a partes iguales, en los mercados nacional y extranjero, importándose la mitad de los productos diferenciados obtenidos en este último. El output total disponible para el consumo es el mismo tras la apertura de las economías, disponiéndose de mayor número de variedades, aunque en menor cantidad. Las ganancias del comercio derivan, dada la función de utilidad considerada, de la disponibilidad de un mayor número de variedades. Puesto que una diferenciación más estricta supone la existencia de mejores sustitutos, se podría considerar que la elasticidad de la demanda aumenta con el número de productos (y de empresas). Así, con una mayor escala de producción, los consumidores se beneficiarían, además, de menores precios.

La dirección del comercio permanece indeterminada (no se sabe qué productos se van a intercambiar, al igual que en la economía cerrada no se conocía qué variedades, en particular, iban a ser obtenidas). Desarrollos posteriores de este modelo, incorporan la consideración de diferentes dotaciones factoriales y dos tipos de productos: uno diferenciado y otro homogéneo. Si el producto diferenciado es relativamente intensivo en capital, la apertura al comercio conlleva un aumento en el número de variedades obtenidas en el país en que el capital es relativamente abundante (produciéndose el efecto contrario en el país en que el capital es relativamente escaso). En este contexto, coexistirán el comercio intraindustrial y el interindustrial, siendo la proporción

de éste mayor cuanto mayor es la diferencia en las dotaciones factoriales de ambos países.

Con todo, el hecho de que, en estos modelos, la función de utilidad esté diseñada de manera que, un mayor número de variedades supone siempre un mayor nivel de utilidad, impide plantear la posibilidad de la obtención de una variedad excesiva de productos.

- En los modelos de tipo neo-Hotelling se determina, en cambio, un comportamiento, por parte de los consumidores, más próximo a la realidad. Inspirados en los trabajos que Kelvin Lancaster había realizado previamente sobre diferenciación del producto, destacan los modelos contruidos por el propio LANCASTER (1980) y por Elhanan HELPMAN (1981). En este contexto, se admite que los consumidores muestran diferentes preferencias ante productos diferenciados. Aquéllas son indirectas, ya que derivan de sus preferencias respecto a las características contenidas en un producto (LANCASTER, 1975, p. 571). A diferencia de los modelos de tipo neo-Chamberlin, en que todos los consumidores desean consumir todas las variedades disponibles, no se requiere demanda de diversidad a nivel microeconómico para que exista a nivel agregado: dado que las preferencias son distintas, existirá demanda de diversidad a nivel macroeconómico, aún en el caso en que cada consumidor desee adquirir únicamente un determinado tipo de un bien (KIERZKOWSKI, 1985, p. 17).

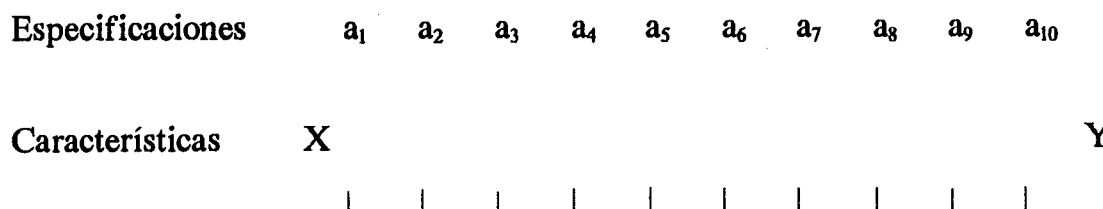
Se supone, además, que los consumidores están adecuadamente informados. Si diferentes consumidores prefieren distintas variedades, no se debe a una percepción distinta del mismo bien, sino a diferentes preferencias respecto a las características técnicas que incorpora el mismo. De este modo, queda excluída la diferenciación por publicidad.

En estos modelos, cada consumidor aspira a la adquisición de un «producto ideal» que reúna las características que más le satisfacen y se supone que las preferencias se distribuyen uniformemente, bien sobre un espectro (en el modelo de Lancaster), bien alrededor de un círculo (en la versión de Helpman). El número de variedades estará limitado, dada la existencia de

costes decrecientes en la producción. Si un consumidor ha de conformarse con la adquisición de una variedad que no es exactamente la preferida, el precio que está dispuesto a pagar disminuye a medida que el producto se aleja de su «modelo ideal» y la elasticidad precio aumenta con la disponibilidad de productos más próximos en el espectro (ya que esto refleja que son mejores sustitutivos entre sí). Un supuesto fundamental es la uniformidad referida a que la relación inversa precio-distancia es idéntica para todos los individuos, independientemente de si sus modelos ideales son muy distintos. Otra cuestión distinta es la densidad uniforme de los consumidores sobre el espectro : el número relativo de consumidores que encuentran sus productos preferidos sobre puntos del espectro (LANCASTER, 1980, p. 154).

En este ámbito, cada empresa individual tiene dos variables de decisión: precio y especificación del producto (referida a la proporción en que se combinan sus atributos). Si se considera que la variedad de un bien está determinada por la combinación de dos características, el espectro puede representarse a lo largo de una línea y la especificación, por un punto sobre la misma. Las condiciones impuestas garantizan que las n empresas (que tienen idénticas funciones de costes) se distribuyen, a su vez, uniformemente (la distancia que las separa es la misma, sobre la línea). Cada empresa obtiene una sola versión del producto, porque se supone que las economías de escala se pierden completamente si se altera la especificación del mismo y que las preferencias de los consumidores son distintas respecto a las especificaciones, que varían de forma continua. En la figura nº 1, se supone que $n = 10$. Si designamos las características con las letras X e Y, la especificación más próxima a X, a_1 , consiste en una combinación de los atributos X e Y más intensiva, relativamente, en el primero.

Figura nº 1

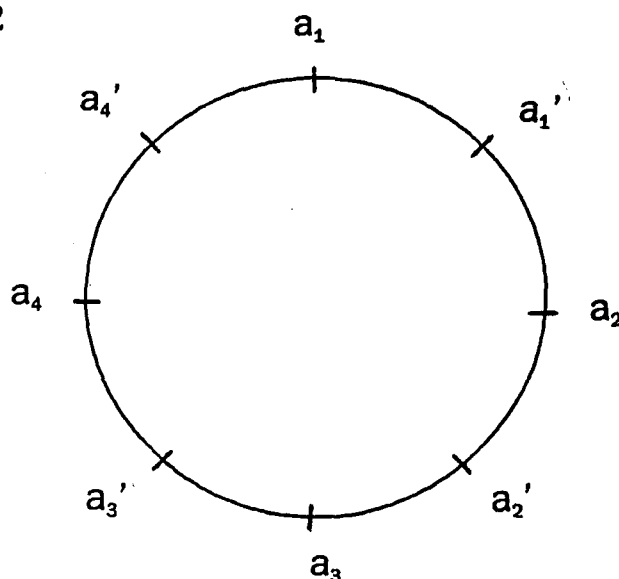


La situación de equilibrio resultante, con n empresas produciendo n versiones de un producto -que se venden al mismo precio y en igual cuantía- y obteniendo beneficios nulos, es denominada situación de competencia monopolística perfecta por Lancaster, ya que es la estructura de mercado más perfecta posible, si el mismo producto nunca es obtenido simultáneamente por dos empresas (LANCASTER, 1980, p. 157).

Si se consideran dos economías con un sector industrial como el descrito previamente y existe la oportunidad de efectuar intercambios sin ningún tipo de obstáculo, ambas economías constituirán un único mercado con las mismas características. Al igual que en el marco de una economía cerrada, cada variedad será obtenida por una sola empresa y, por ello, en un solo país.

Siguiendo la presentación simplificada que Henryk Kierzkowski (1985) realiza del modelo propuesto por Helpman, en la figura nº 2, se representan -a través de todos y cada uno de los puntos de una circunferencia- los tipos de productos industriales que pueden ser obtenidos. Supongamos que, previamente a la apertura de las economías al comercio, los modelos que se producen realmente en uno de los países, están representados por los puntos a_1 , a_2 , a_3 y a_4 . Si en el otro país también operan cuatro empresas, pero, por azar, obtienen los modelos situados, intermitentemente y de forma equidistante, entre los puntos señalados (a_1' , a_2' , a_3' y a_4'), es obvio que, el libre comercio mejora el bienestar. Si asumimos que el número de empresas es igual a la suma de las existentes en situación de autarquía, algunos consumidores conseguirán acceder a modelos más cercanos a su modelo ideal y ninguno verá empeorar su situación (KIERZKOWSKI, 1985, pp. 19 y 20).

Figura nº 2



Las causas del intercambio simultáneo de productos pertenecientes al mismo subsector industrial han de buscarse en la existencia de economías de escala y diferentes preferencias ante distintas versiones de un producto. Las ganancias derivadas del comercio, se manifiestan en menores precios (derivados de la explotación de economías de escala) y la posibilidad, para algunos consumidores, de acercarse a su modelo ideal.

Tanto Lancaster, como Helpman amplían el modelo considerando distintas dotaciones factoriales, quedando determinada la dirección del comercio: si las manufacturas son relativamente intensivas en capital frente al sector agrícola, el país que goza de abundancia relativa de capital, será un exportador neto de productos industriales. Dado que cada versión de éstos será obtenida en un único país, los intercambios intrasectoriales también tienen cabida en este modelo de síntesis.

Como indica David GREENAWAY (1987, p. 113), los modelos neo-Hotelling admiten la consideración de costes de ajuste. Obviamente, el ejemplo presentado en la figura nº2 es irreal, siendo más probable que algunas empresas se vean obligadas a alterar la especificación de su producto, al ver «contestado» su mercado por una empresa extranjera. La salida de algunas empresas, y con ello, de algunas variedades, supondría, para algunos consumidores, la desaparición -con libre comercio- de su modelo ideal.

Asimismo, no se tienen en cuenta los costes fijos que supone el desarrollo de un nuevo producto, siendo cuestionable si la proliferación de productos, resultante del comercio, es deseable. Algunos estudios de Organización industrial apuntan que, en una economía cerrada, la disponibilidad de mayor variedad de productos no siempre conlleva una mejora en términos de bienestar. Así, podría pensarse en la existencia de un grado de

diferenciación socialmente óptimo.¹¹ F. M. Scherer demuestra que una mayor variedad mejora el bienestar si las ganancias en términos del excedente del consumidor compensan los costes fijos derivados de la introducción de una nueva variedad, y, como indican GREENAWAY y THARAKAN (recops., 1986, p. 24), en un contexto en que existen gran número de variedades, el margen para posibles aumentos del excedente del consumidor es mínimo.

B) Algunos de los trabajos más interesantes sobre el análisis del comercio intraindustrial, se han realizado en el marco del oligopolio. Los estudios de estructuras de mercado oligopolísticas -aún en el marco de una economía cerrada-, se caracterizan por su complejidad; la interacción en el mercado de un número reducido de empresas se asocia a situaciones de incertidumbre e interdependencia. Básicamente, los modelos se plantean en relación al comportamiento que se supone siguen las empresas, el tipo de producto que obtienen (homogéneo o diferenciado) y las condiciones de entrada en la industria. De este modo, es posible la obtención de resultados muy diversos, ya que éstos son especialmente sensibles a los supuestos de partida.

- A diferencia de otros autores, James A. BRANDER (1981) plantea un modelo de duopolio internacional en que, aún siendo el producto homogéneo, es factible un comercio de doble dirección. Este resultado se obtiene partiendo de que, cada empresa actúa como si sus acciones no ocasionasen ninguna reacción por parte de la otra empresa, y ésta mantuviese fijo su nivel de producción. Si los mercados nacional y extranjero están segmentados, este comportamiento (conocido como supuesto de Cournot) supone que los productores decidan independientemente las cantidades a vender en cada uno de ellos.

BRANDER y KRUGMAN (1983), desarrollan el modelo de modo que, en el equilibrio, la cuota que detenta cada empresa en el mercado extranjero es inferior a la detentada en el mercado nacional. Esto es debido a que los costes de transporte elevan el coste marginal de la producción exportada; siendo menor la cuota, el ingreso marginal percibido en el

mercado extranjero. Todo esto conlleva la práctica de cierta suerte de «dumping recíproco». Sorprendentemente, la situación planteada puede implicar una mejora en términos de bienestar, siempre y cuando el estímulo de la competencia internacional implique una reducción de los precios tal, que compense el despilfarro de recursos que conlleva el el transporte de mercancías idénticas.

Si, en lugar de considerar costes marginales constantes, se incorpora al modelo la interdependencia de costes (se asume un comportamiento tal, que el output de cada empresa depende de su coste marginal esperado), KRUGMAN (1984) indica que, la protección de la empresa nacional supone un incremento de sus ventas y una disminución de las correspondientes a la empresa extranjera en ambos mercados. Aumentando su cuota en el mercado nacional y, con ello, reduciendo el coste marginal de la producción, la empresa nacional es también más competitiva en el mercado extranjero (cuyas empresas se enfrentan a un aumento del coste marginal). Así, Krugman concluye que, la protección frente a las importaciones puede constituirse, simultáneamente, en una forma de promocionar las exportaciones. Pero, como señala el propio autor, se prescinde de un análisis en términos de bienestar debido a su complejidad, de modo que la conclusión no deriva, necesariamente, en que una estrategia comercial de este tipo sea recomendable. Con todo, como señala en otra parte, «... el libre comercio no está "pasado de moda", pero es una idea que, irreparablemente, perdió su inocencia. Su *status* ha pasado del óptimo, a una regla de elección razonable» (KRUGMAN, 1987, p. 132).

— Por último, podemos destacar el modelo desarrollado por Avner SHAKED y John SUTTON (1984) en relación a la diferenciación vertical como resultante de diferentes niveles de calidad de un producto. En él se supone que la mejora en la calidad de un producto recae sobre los costes fijos asociados a actividades de investigación y desarrollo y, por lo tanto, los costes variables medios crecen lentamente a medida que la calidad mejora. En estas circunstancias, sólo puede sobrevivir, con precios superiores al coste variable medio, un número limitado de empresas; esta situación es calificada por los

autores como oligopolio natural. En este contexto, las empresas adoptan estrategias respecto a la entrada, la calidad del producto y el precio y, a diferencia de otros modelos, el número de empresas (y la estructura del mercado) viene determinado endógenamente. Asumiendo que todos los consumidores tienen los mismos gustos y, por ello, el orden de preferencias viene determinado por la calidad de los productos, la distribución de la renta juega un papel fundamental. SHAKED y SUTTON demuestran que si « ... la competencia entre productos de " alta calidad " reduce sus precios hasta un nivel para el cual ni el más pobre de los consumidores preferiría comprar ciertos productos de baja calidad a un precio que cubriese el coste variable medio... », las empresas que obtienen productos de peor calidad se verán desplazadas del mercado (SHAKED y SUTTON, 1984, p.38).

El efecto sobre el bienestar, del comercio internacional en industrias de este tipo, es positivo: los consumidores acceden a productos de calidad superior a precios inferiores. Nótese que « ... las ganancias del comercio derivan del hecho de que, precisamente porque el número de empresas se vé reducido, aquéllas que sobreviven disfrutan de mayores ingresos marginales asociados a los gastos en investigación y desarrollo ... » que requiere una mejora en la calidad (SHAKED Y SUTTON, 1984, p.48); así, el aprovechamiento de economías de escala se manifiesta como resultado y no como causa del intercambio de este tipo de productos.

2.3. Conclusión.

Si bien las «nuevas teorías del comercio internacional» contribuyen al estudio del patrón de intercambios de productos industriales, no sustituyen a la teoría convencional, sino que la complementan. Por ello afirma Oscar BAJO que « ... no existe actualmente una teoría del comercio

internacional», concluyendo que, «En cualquier caso ... subsisten todavía numerosas lagunas y puntos oscuros, en especial por lo que respecta a la inclusión de los factores dinámicos relacionados con el cambio técnico y sus efectos sobre la evolución temporal de los patrones de especialización. Por tanto, son de esperar en el futuro nuevos desarrollos que contribuyan a mejorar nuestro conocimiento sobre las circunstancias en que se desarrolla el comercio internacional» (BAJO, 1991, p. 111).¹²

12. Aprovechamos la oportunidad para resaltar la aportación de Oscar Bajo al estudio empírico de la relación entre el comercio internacional y la Organización industrial. En su Tesis Doctoral (BAJO, 1987b), relaciona el comportamiento exportador de treinta sectores industriales españoles con distintas características de la estructura industrial española (utilizando datos del año 1981). Para ello, contrasta dos modelos alternativos, que denomina de <<proporciones factoriales>> y de <<organización industrial>>, respectivamente. Se puede destacar el comportamiento relativamente más satisfactorio de este último respecto a las exportaciones realizadas a otros países desarrollados, resultando << ... especialmente significativo el papel jugado por los costes laborales, la productividad, la diferenciación del producto ... y la tasa de beneficio de las empresas>> (BAJO, 1987c, p. 497).

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ADAMS, William James (1980): <<Producer-concentration as a proxy for seller-concentration: some evidence from the world automotive industry>>, **The Journal of Industrial Economics**, vol. 29, nº 2, diciembre, pp. 185-202.
- BAJO, Oscar (1987a): <<La relación entre organización industrial y comportamiento exportador de los sectores industriales españoles ante la C.E.E. >>, **Investigaciones Económicas** (Segunda época), Suplemento, pp. 19-21.
- BAJO, Oscar (1987b): Un estudio empírico sobre los determinantes de la exportación industrial española, **Tesis Doctoral** dirigida por la profesora M. Antonia Monés, Departamento de Análisis Económico, UNED.
- BAJO, Oscar (1987c): <<Organización industrial y comportamiento exportador de los sectores industriales españoles ante la C.E.E.>>, **Investigaciones Económicas** (Segunda época), vol. 11, nº 3, septiembre, pp. 497-520.
- BAJO, Oscar (1991): **Teorías del comercio internacional**, Antoni Bosch, Barcelona.
- BHAGWATI, Jagdish (1989): <<Is Free Trade Passé After All?>>, en BHAGWATI (1991), pp. 3-34. (Publicado en **Weltwirtschaftliches Archiv**, vol. 125, nº 1, 1989, pp. 17-44).
- BHAGWATI, Jagdish (1990): <<The Theory of Political Economy, Economic Policy, and Foreign Investment>>, en BHAGWATI (1991), pp. 153-167. (Publicado en: SCOTT M. y LAL, D. (recops.) (1990), **Public Policy and Economic Development**, Clarendon Press, Oxford, pp. 217-230).
- BHAGWATI, Jagdish (1991): **Political Economy and International Economics**. (Recopilación de varios trabajos del autor posteriores al año 1984). MIT, Cambridge.

- BRANDER, James A. (1981): <<Intra-Industry Trade in Identical Commodities>>, **Journal of International Economics**, vol 11, nº 1, febrero, pp. 1-14.
- BRANDER, James A. y KRUGMAN, Paul R. (1983): <<A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade>>, **Journal of International Economics**, vol. 15, nº 3-4, noviembre, pp. 313-321.
- CARBAJO, Alfonso y CARBAJO, Ramón (1983): <<Las dimensiones del comercio intraindustrial en la economía española>>, **Información Comercial Española**, nº 604, diciembre, pp. 79-86.
- CAVES, Richard E. (1980): <<International Trade and Industrial Organization: Introduction>>, **The Journal of Industrial Economics**, vol. 29, nº 2, diciembre, pp. 113-117.
- CAVES, Richard E. (1985): <<International Trade and Industrial Organization. Problems, Solved and Unsolved>>, **European Economic Review**, vol. 28, nº3, agosto, pp. 377-395.
- CAVES, Richard E. et al. (1980): Competition in the Open Economy. A Model Applied to Canada, **Harvard University Press**, Cambridge.
- DIXIT, Avinash K. y STIGLITZ, Joseph E. (1977): <<Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity>>, **The American Economic Review**, vol. 67, nº 3, junio, pp. 297-308.
- DREZE, Jacques H. (1961): <<Les exportations intra-CEE en 1958 et la position belge>>, **Recherches Economiques de Louvain**, vol. 27, nº 8, diciembre, pp. 717-738.
- DUNNING, John H. (1979): <<Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory>>, **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, vol. 41, pp. 269-295.
- FARIÑAS, José Carlos y MARTIN, Carmela (1987): <<Comercio Internacional y Organización Industrial: El problema de las estadísticas de base en España>>, **Investigaciones Económicas** (Segunda época), vol 11, nº 2, pp. 367-372.
- GREENAWAY, David (recop.) (1985): **Current Issues in International Trade**, MacMillan, Londres.
- GREENAWAY, David (1987): <<The New Theories of Intra-Industry Trade>>, **Bulletin of Economic Research**, vol 39, nº 2, pp. 95-120.
- GREENAWAY, David y THARAKAN, P. K. M. (recops.) (1986): **Imperfect Competition and International Trade. Policy Aspects of Intra-**

Industry Trade, Wheatsheaf Books, Brighton.

- GREENAWAY, David y MILNER, Chris (1987): <<Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues>>, **Weltwirtschaftliches Archiv**, vol. 123, n^o 1, pp. 39-57.
- HELPMAN, Elhanan (1981): <<International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. A Chamberlin - Heckscher-Ohlin Approach>>, **Journal of International Economics**, vol. 11, n^o 3, agosto, pp. 305-340.
- HOOD, Neil y YOUNG, Stephen (1979): **The Economics of Multinational Enterprise**, Longman Group, 7a impresión (1987), Londres.
- JACQUEMIN, Alexis (1982): <<Imperfect Market Structure and International Trade. Some recent Research>>, **Kyklos**, vol. 35, n^o 1, pp. 75-93. (También publicado, bajo el título <<Estructura de mercado imperfecto y comercio internacional. Algunas investigaciones recientes>>, en **Información Comercial Española**, n^o588-589, agosto-septiembre, 1982, pp. 177-183. Traducción de María Cifuentes).
- KIERZKOWSKI, Henryk (recop.) (1984): **Monopolistic Competition and International Trade**, Oxford University Press (impresión de 1989), Oxford.
- KIERZKOWSKI, Henryk (1985): <<Models of International Trade in Differentiated Goods>>, en GREENAWAY (recop.) (1985), pp. 7-24.
- KRUGMAN, Paul R. (1979): <<Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade>>, **Journal of International Economics**, vol. 9, n^o 4, noviembre, pp. 469-479.
- KRUGMAN, Paul R. (1980): <<Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade>>, **The American Economic Review**, vol. 70, n^o 5, diciembre, pp. 950-959.
- KRUGMAN, Paul R. (1984): <<Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale>>, en KIERZKOWSKI (recop.) (1984), pp. 180-193.
- KRUGMAN, Paul R. (1987): <<Is Free Trade Passé ? >>, **Journal of Economic Perspectives**, vol. 1, n^o 2, otoño, pp. 131-144.
- LANCASTER, Kelvin (1975): <<Socially Optimal Product Differentiation>>, The

American Economic Review, vol. 65, n^o 4, septiembre, pp. 567-585.

LANCASTER, Kelvin (1980): <<Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition>>, **Journal of International Economics**, vol. 10, n^o 2, mayo, pp. 151-175.

LOBO, Félix (1976): <<Las clasificaciones estadísticas y la definición de los sectores industriales: un problema metodológico>>, **Economía Industrial**, n^o 156, diciembre, pp. 9-14.

LOBO, Félix (1978): <<El comercio exterior de productos farmacéuticos>>, **Información Comercial Española**, n^o 544, diciembre, pp. 190-215.

ROOT, Franklin R. (1990): **International Trade and Investment**, South-Western Publishing, 6a edición, Cincinnati.

SHAKED, Avner y SUTTON, John (1984): <<Natural Oligopolies and International Trade>>, en **KIERZKOWSKI** (recop.) (1984), pp. 34-50.

THARAKAN, P. K. M. (1985): <<Empirical Analyses of the Commodity Composition of Trade>>, en **GREENAWAY** (recop.) (1985), pp. 63-79.

VERNON, Raymond (1966): <<International Investment and International Trade in the Product Cycle>>, **Quarterly Journal of Economics**, vol. 80, n^o 2, mayo, pp. 190-207.

**DOCUMENTOS DE
TRABAJO**

**FACULTAD DE CC.
ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES**

Doc. 001/1988

JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.- Las intervenciones estatales en la minería del carbón.

Doc. 002/1988

CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.- Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.

Doc. 003/1988

ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.- Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.

Doc. 004/1988

JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una propuesta para la integración multijurisdiccional.

Doc. 005/1989

LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.- La modernización del sector agrario en la provincia de León.

Doc. 006/1989

JOSE MANUEL PRADO LORENZO.- El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.

Doc. 007/1989

JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).

Doc. 008/1989

FELIX LOBO ALEU.- El gasto público en productos industriales para la salud.

Doc. 009/1989

FELIX LOBO ALEU.- La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.

Doc. 010/1990

RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.- Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.

Doc. 011/1990

ANTONIO APARICIO PEREZ.- Infracciones y sanciones en materia tributaria.

Doc. 012/1990

MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.- Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.

Doc. 013/1990

EQUIPO MECO.- Medidas de desigualdad: un estudio analítico

Doc. 014/1990

JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.

Doc. 015/1990

ANTONIO MARTINEZ ARIAS.- Auditoría de la información financiera.

Doc. 016/1990

MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.- La población como variable endógena

Doc. 017/1990

JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- La redistribución local en los países de nuestro entorno.

Doc. 018/1990

RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.- "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.

Doc. 019/1990

RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.- La política de precios en los establecimientos detallistas.

Doc. 020/1990

CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.- La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).

Doc. 021/1990

JOQUIN LORENCES.- Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.

Doc. 022/1990

MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- El T.A.E. de las operaciones bancarias.

Doc. 023/1990

ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.

Doc. 024/1990

LUIS JULIO TASCÓN FERNÁNDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.- Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).

Doc. 025/1990

MYRIAM GARCÍA OLALLA.- Utilidad de las teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.

Doc. 026/1991

JOAQUÍN GARCÍA MURCIA.- Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)

Doc. 027/1991

CANDIDO PAÑEDA.- Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.

Doc. 028/1991

PILAR SAENZ DE JUBERA.- La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.

Doc. 029/1991

ESTEBAN FERNÁNDEZ SÁNCHEZ.- La cooperación empresarial: concepto y tipología (*)

Doc. 030/1991

JOAQUÍN LORENCE.- Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.

Doc. 031/1991

JOAQUÍN LORENCE.- Características de la población activa en Asturias.

Doc. 032/1991

CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.- Política económica regional

Doc. 033/1991

BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.- La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.

Doc. 034/1991

BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.- Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.

Doc. 035/1991

NURIA BOSCH; JAVIER SUAREZ PANDIELLO.- Seven Hypotheses About Public Chjoice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).

Doc. 036/1991

CARMEN FERNANDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ.- De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabecera.

Doc. 037/1991

ANA JESUS LOPEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.- Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.

Doc. 038/1991

JUAN A. VAZQUEZ GARCIA; MANUEL HERNANDEZ MUÑIZ.- La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.

Doc. 039/1992

INES RUBIN FERNANDEZ.- La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.

Doc. 040/1992

ESTEBAN GARCIA CANAL.- La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.

Doc. 041/1992

ESTEBAN GARCIA CANAL.- Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.

Doc. 042/1992

JOAQUIN GARCIA MURCIA.- Novedades en la Legislación Laboral.

Doc. 043/1992

RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.- El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.

Doc. 044/1992

CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.- Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.

Doc. 045/1992

CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.- Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.

Doc. 046/1992

ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- Influencia relativa de la evolución demográfica en le futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.

Doc. 047/1992

ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.- Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.

Doc. 048/1992

SUSANA LOPEZ ARES.- Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.

Doc. 049/1992

CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- Las influencias familiares en el desempleo juvenil.

Doc. 050/1992

CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.- La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.

Doc. 051/1992

MARTA IBAÑEZ PASCUAL.- El origen social y la inserción laboral.

Doc. 052/1992

JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.- Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.

Doc. 053/1992

JULITA GARCIA DIEZ.- Auditoría de cuentas: su regulación e la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.

Doc. 054/1992

SUSANA MENENDEZ REQUEJO.- El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.

Doc. 055/1992

CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.- Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petróleo a partir del carbón

Doc. 056/1992

IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.- Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.

Doc. 057/1992

LAURA CABIEDES MIRAGAYA.- Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.

Doc. 058/1992

JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.- Los principios contables en un entorno de regulación.

Doc. 059/1992

M^a JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.- Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.