

Raquel González Blanco\*

# DIFERENTES TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

*En este artículo se expone la evolución de las principales teorías económicas del comercio internacional centradas principalmente en explicar las causas y beneficios del comercio. Las teorías se han agrupado en tres grandes categorías: por un lado, la teoría tradicional del comercio que explica las causas en función de las diferencias entre países, obteniéndose beneficios de la especialización; por otro, la «nueva» teoría que añade otras causas y beneficios, derivados de la consecución de economías de escala y el acceso a una mayor variedad de productos; y, finalmente, las «novísimas» aportaciones que señalan a las diferencias entre empresas como nueva fuente de beneficios del comercio.*

**Palabras clave:** teoría del comercio internacional, ventaja comparativa, economías de escala, productos diferenciados, empresas heterogéneas.

**Clasificación JEL:** F11, F12, L11.

## 1. Introducción

Este artículo tiene por objeto efectuar una revisión sintética de las principales teorías del comercio internacional. Se expone la teoría tal y como la formularon sus principales autores, y se examina su solidez ante cambios en sus principales supuestos junto a la más destacada evidencia empírica existente.

Las teorías del comercio internacional han sido concebidas para responder a dos preguntas básicas y estrechamente ligadas:

— ¿Cuáles son las causas del comercio? es decir ¿por qué los países comercian?

— Y ¿cuáles son los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo nacional?

En las teorías se encuentra también explicación al volumen, la estructura del comercio y los precios a los que se intercambian los bienes.

Clasificamos las distintas teorías agrupándolas en las siguientes categorías:

A) La teoría tradicional del comercio, que incluye los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países: diferencias de tecnología y de dotaciones factoriales, que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta.

B) La «nueva» teoría del comercio internacional, que en un marco de competencia imperfecta señala causas alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países. Así los países comercian para conseguir economías de escala en la pro-

---

\* Profesora Titular. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura.

ducción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías así como por el estímulo que supone el aumento de la competencia.

C) Los «novísimos» desarrollos recientes que incorporan las diferencias entre empresas.

## 2. Teorías tradicionales del comercio internacional

Comenzamos exponiendo las principales teorías y continuamos comprobando cómo funcionan con supuestos más acordes con la realidad.

### La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo

A finales del Siglo XVIII y principios del XIX, Adam Smith, primero, y David Ricardo, después, investigaron las causas del comercio internacional tratando de demostrar los beneficios del libre comercio. Smith sostenía que, con el libre comercio, cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). Esta especialización internacional (o división internacional del trabajo) conduciría a un incremento de la producción mundial, el cual sería compartido por los países participantes en el comercio. Pero, ¿qué sucedería si un país no posee una ventaja absoluta en ningún producto? ¿cesaría, en tal caso, el comercio entre ellos? Esta cuestión encuentra solución en la teoría de las ventajas comparativas de D. Ricardo<sup>1</sup> que estableció que aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el in-

tercambio es posible y mutuamente beneficioso<sup>2</sup>. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa. Esto se conoce como Ley de la ventaja comparativa, explicada por Ricardo mediante un sencillo ejemplo con dos países (Portugal e Inglaterra), dos bienes (el vino y el paño) y un solo factor de producción (mano de obra).

	Portugal	Inglaterra
Vino (horas/unidad vino) . . . . .	80	120
Paño (horas/unidad paño) . . . . .	90	100

Portugal tiene la ventaja absoluta en la producción de ambos bienes ya que la necesidad de mano de obra en ambos productos son más bajos en Portugal, lo que supone que la productividad de la mano de obra es más elevada en ese país en los dos productos. Según la teoría de la ventaja absoluta se concluiría que no habría margen para un comercio mutuamente beneficioso entre Portugal e Inglaterra. ¿Cómo podrían competir los productores de Inglaterra con los de Portugal si son menos eficientes? Ricardo sugirió que lo importante son las comparativas, ya que el grado de ventaja que tiene Portugal es diferente. Los costes absolutos son menores, pero los costes relativos son distintos en los dos países. En Portugal el paño, en términos de vino, resulta más caro y en Inglaterra el vino es más caro, en términos de paño. Luego si Portugal produce vino e Inglaterra paño,

<sup>1</sup> En su obra *The Principles of Political Economy and Taxation*, publicada en 1817. Utilizamos la versión RICARDO (1975).

<sup>2</sup> Como dice RICARDO (1975, página 112): «dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros y ser uno superior al otro en ambas ocupaciones; pero el primero haciendo sombreros puede aventajar al segundo en un 20 por 100, y haciendo zapatos en un 33 por 100, en este caso ¿no sería interesante para ambos que el primero hiciera zapatos únicamente y el segundo sombreros?».

Portugal saldría ganando ya que podrá obtener por su vino hasta 1,2 unidades de paño si comercia con Inglaterra (en vez de 0,88 unidades de paño sin comercio internacional) al tiempo que Inglaterra logrará por su paño 1,125 unidades de vino como resultado de ese comercio (frente a las 0,83 unidades de vino que Inglaterra obtendría sin comercio).

Por tanto, si dos países I y II producen dos mercancías A y B, y «a» es el número de horas de trabajo que se necesitan en el país I para producir una unidad de A; «b», las necesarias para obtener una unidad de B, y así sucesivamente, el país I tendrá una ventaja comparativa en la producción de A si se cumple que  $a_1/a_2 < b_1/b_2$  y viceversa.

La existencia de costes comparativos distintos permite, por lo tanto, que ambos países resulten beneficiados del comercio internacional, al poder consumir mayor número de bienes con la misma cantidad de trabajo.

Ricardo no determinó dónde se establecería el precio internacional al que intercambiar cada bien, aunque sí sus límites. En el ejemplo, la relación real de intercambio estaría entre 0,88 y 1,2<sup>3</sup>. El modelo asume una serie de hipótesis: se refiere a dos países, dos bienes y el trabajo es el único factor de producción (esta hipótesis es específica de este modelo); las funciones de producción son homogéneas, lo que implica la existencia de rendimientos constantes a escala; ausencia de costes de transporte y otros obstáculos al comercio, dotaciones fijas de factores y la inmovilidad internacional de los mismos. La crítica fundamental a la teoría es que sus supuestos son irreales. Las aportaciones posteriores se basan, precisamente, en el abandono y complicación de las hipótesis iniciales.

<sup>3</sup> Fue Stuart Mill en 1902 quien respondió a la pregunta de qué precio regiría en el comercio internacional, especificando que éste vendrá determinado por lo que denominó la «ley de la demanda recíproca» (C. P. KINDLEBERGER, 1964, página 106).

### *Contrastación empírica de la teoría de los costes comparativos*

Los primeros intentos<sup>4</sup>, considerados más notables, para contrastar la validez de la teoría fueron los realizados por G.D.A. MacDougall, R. Stern y B. Balassa, con datos de Estados Unidos y Gran Bretaña. Los tres estudios concluyen que existe una alta correlación entre la productividad del trabajo y la participación en la exportación. Sin embargo, un estudio de J. Bhagwati, en 1964, usando una técnica más elaborada encontró que las correlaciones no son significativas, concluyendo que «contrariamente a la impresión general... no existe todavía ninguna prueba a favor de las hipótesis ricardianas» (J. Bhagwati, 1970, página 252).

Un estudio destacado y reciente es el realizado por D. M. Bernhofen y J. C. Brown (2005)<sup>5</sup> que analiza la economía japonesa del Siglo XIX, ya que la consideran uno de los más espectaculares casos de liberalización comercial, proporcionando una oportunidad excepcional para la contrastación de la teoría. En efecto, Japón antes de 1859 era una economía autárquica mientras que a finales de la década de los sesenta tenía un comercio bastante liberalizado. Tras verificar que cumplía los requisitos necesarios para aplicar la teoría neoclásica del comercio, concluyen que la estructura del comercio del país, tras su liberalización, se guió de acuerdo a la teoría de la ventaja comparativa, y estiman las ganancias estáticas del comercio resultante de esas ventajas comparativas de entre el 8 y el 9 por 100 de la renta nacional. Sus resultados constituyen un argumento empírico sólido a favor de la capacidad de predicción de la teoría<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Una revisión de las teorías y de las principales contrastaciones empíricas realizadas se encuentra en J. BHAGWATI (1964). La versión en castellano se encuentra en BHAGWATI (1970, volumen II, páginas 233-265).

<sup>5</sup> Según los propios autores «proporciona la primera y contundente evidencia sobre los beneficios estáticos del comercio derivados de la ventaja comparativa» (página 209).

<sup>6</sup> Una reconsideración empírica de la validación de la ley de la ventaja comparativa de A. V. DEARDOFF (1980 y 1994), es realizada por

## Reformulación de la teoría de la ventaja comparativa

La teoría del valor trabajo, en la que se basó el análisis de la ventaja comparativa de Ricardo, fue posteriormente rechazada porque los supuestos de partida se apartaban de la realidad. Así, el trabajo no es homogéneo (hay diferencias en la retribución) ni es el único factor de producción.

Sin embargo, la ley de la ventaja comparativa puede ser explicada en términos de la *teoría del coste de oportunidad* introducida por G. Haberler (1936) y que permite, hasta cierto punto, eludir estas cuestiones. Esta teoría establece que el coste de oportunidad de un bien es la cantidad de un segundo bien que debe sacrificarse para liberar los suficientes factores de producción para poder producir una unidad adicional del primer bien. Aquí el trabajo no es el único recurso ni tampoco se supone que sea homogéneo. El país con el coste de oportunidad más bajo para un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien y una desventaja comparativa en el otro bien.

Los costes de oportunidad pueden ilustrarse mediante la *frontera de posibilidades de producción* (también llamada *curva de transformación*), que muestra todas las diversas combinaciones alternativas de dos bienes que una nación puede producir utilizando plenamente todos sus factores de producción con la mejor tecnología disponible. El análisis se realiza en términos de dos bienes A y B. La curva o frontera de posibilidades de producción representa, también, la frontera de consumo en el país en ausencia de comercio exterior (es imposible producir o consumir fuera de la frontera).

La pendiente de la curva de transformación representa la *tasa marginal de transformación*, que es la cantidad de un bien A que el país debe sacrificar para obtener

una cantidad adicional del bien B. Mide, por tanto, el precio relativo de los bienes a producir o el coste de producir un bien en términos de otro. La teoría de los costes de oportunidad presenta mejoras sobre la anterior porque se llega a los mismos resultados con axiomas más realistas (H. R. Heller, 1983, página 28).

Ahora bien, la teoría ricardiana suponía unos costes marginales constantes, lo que llevaría a la conclusión de que cada país maximizaría sus ganancias especializándose totalmente en la producción del bien en el que tiene la ventaja comparativa. Sin embargo, en el mundo real no se constata una especialización total de los países. Es más posible que un país se enfrente a costes de oportunidad crecientes al producir más unidades de un bien. Por ello, los economistas posteriores abandonaron el supuesto de los costes constantes de Ricardo reemplazándolo por un supuesto más realista: *los costes marginales crecientes*, es decir, cuando una industria se expande a costa de otras debe renunciar a cantidades crecientes de otros productos para obtener cada unidad adicional del producto que se está expandiendo. Según esto, se representan las posibilidades de producción por una curva cóncava en el origen.

Hasta aquí, el análisis centró la atención en las condiciones de oferta en cada país, dejando de lado casi por completo la demanda. La curva de posibilidades de producción representa el lado de la producción de la economía de un país. Para completar el cuadro de la economía necesitamos datos acerca de la demanda. Este aspecto se introduce mediante las *curvas de indiferencia social*<sup>7</sup>, que nos indican las fuerzas de la demanda contenidas en los gustos de la comunidad<sup>8</sup>.

Por tanto, replanteamos la base y los beneficios del comercio con las nuevas aportaciones ofreciendo un modelo de equilibrio general.

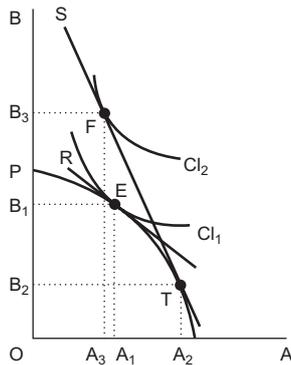
K. KIYOTA (2008) cuestionando el éxito empírico del trabajo de Bernhofen y Brown.

<sup>7</sup> Son introducidas por T. Scitovsky en 1941 (P. A. SAMUELSON, 1975, página 142).

<sup>8</sup> Completando así la línea de pensamiento iniciada por Stuart Mill.

GRÁFICO 1

**BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL: VERSIÓN NEOCLÁSICA DEL MODELO DE RICARDO**



FUENTE: Adaptado de H. R. HELLER (1983, página 65).

Supongamos un país que produce dos bienes, A y B, y sean:

— P, la curva de transformación o frontera de posibilidades de producción, es decir, el lugar geométrico de las combinaciones alternativas de A y B que puede elaborar empleando plenamente los factores productivos existentes.

— R, la recta de intercambio interna. Su pendiente expresa el valor de un bien en términos de otro.

— Cl1, Cl2... li, ... las curvas de indiferencia social.

En ausencia de comercio (*autarquía*), el punto de equilibrio donde la recta de precios R sea tangente a la curva de transformación P. En autarquía la producción y el consumo coincidirían en E, es decir, se produciría y consumiría OA1 de A y OB1 de B (Gráfico 1).

Si el país abre su economía al exterior, los precios nacionales de las mercancías A y B se identifican con los internacionales. En el gráfico, la nueva recta de precios entre A y B será la recta S o recta de precios internacional. En consecuencia, en economía abierta, la tangencia de la curva de transformación y la nueva recta de

precios nos da el valor de la producción del país, es decir, OA2 de A y OB2 de B. Pero en esta nueva situación, las posibilidades de consumo se sitúan en el punto S, externo a la curva de transformación, en el punto de tangencia de la recta de precios internacional S con la curva de indiferencia social I2, por lo que la cantidad consumida sería OA3 del bien A y OB3 del bien B. Como la producción nacional de A (OA2) es mayor al consumo nacional (OA3), ese exceso (A3A2) se exportará. Del mismo modo, como la cantidad producida de B es OB2 y la demandada es superior, OB3, la diferencia se satisface con importaciones, B2B3.

Por tanto, el comercio internacional permite al país consumir por encima de sus posibilidades de producción.

**Ventajas comparativas con muchos bienes y otros supuestos más realistas**

Siguiendo a A. V. Deardoff (2005), el modelo ricardiano no puede generalizarse fácilmente para el caso de más de dos bienes y para el de más de dos países<sup>9</sup>, en términos de la llamada «cadena de ventajas comparativas» (página 1008). Así, suponiendo, en primer lugar, que hay dos países, A y B, como antes, pero muchos bienes  $i = 1, 2, \dots, n$ , y numerando los bienes en el orden de las necesidades relativas de mano de obra, se ordenan los bienes según la relación entre las necesidades de mano de obra en el país A y el B de tal manera que:

$$a_{A1}/a_{B1} < a_{A2}/a_{B2} < \dots < a_{AN}/a_{BN}$$

Como el patrón de comercio depende de la ratio salarial entre el país A y el B, puede demostrarse<sup>10</sup> que el país A exportará cualquier bien para los que  $a_{Ai}/a_{Bi} < w_B/w_A$ ; mien-

<sup>9</sup> Pero no puede generalizarse tan fácilmente a más de dos bienes y más de dos países simultáneamente (DEARDOFF, 2005, página 1008).

<sup>10</sup> Para una explicación más detallada ver A. V. DEARDOFF (2005, páginas 1008-1010), o P. KRUGMANA y M. OBSTEFELD (2006, página 44).

tras que cualquier bien para el que la ratio de necesidades de mano de obra sea mayor que el de las tasas salariales será producido en B.

Del mismo modo, el modelo ricardiano puede generalizarse a más de dos países si el número de bienes se mantiene en dos<sup>11</sup>.

### Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O)

La teoría de la ventaja comparativa no explica por qué los costes relativos difieren entre los países. La aportación de dos economistas suecos, Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, ha tenido una influencia decisiva para determinar la causa del comercio internacional. Heckscher afirmaba que «...los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos» (1950, página 278). B. Ohlin vuelve a insistir en que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costes comparativos y, por lo tanto, del intercambio.

Por regla general, el teorema se formaliza empleando un modelo de dos países, dos factores y dos productos, que requiere adoptar también las siguientes hipótesis: existe competencia perfecta en los mercados de factores y productos; no hay inversión factorial, es decir, la diferente intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; la cantidad total de factores de producción es fija para cada país; las dotaciones factoriales

son distintas y los factores tienen movilidad entre ramas de la producción pero no entre países.

El *teorema de H-O* postula que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso.

Del modelo de H-O se han deducido otras tres tesis básicas que suponen tres implicaciones para las retribuciones de los factores y que son:

a) El *teorema de la igualdad del precio de los factores*, a partir de la demostración de Samuelson a finales de los años cuarenta, según el cual el libre comercio iguala, no sólo el precio de los productos, sino también el precio de los factores entre los dos países y de esta forma el comercio sirve como sustituto a la movilidad internacional de factores.

b) El *teorema de Stolper-Samuelson*, que postula que un aumento del precio relativo de uno de los dos bienes aumenta la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien y disminuye la retribución real del otro factor.

c) El *teorema de Rybczynski* que expone que si los precios de los bienes se mantienen constantes, un aumento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución absoluta de la producción del otro bien.

*¿Explica H-O el patrón comercial real?*

Consideremos el caso de España. Tiene una abundancia relativa en ciertos recursos naturales (tierra y clima mediterráneo) y es exportador neto de productos hortofrutícolas como los tomates, naranjas o aceite de oliva que utilizan intensivamente esos recursos. En cambio, es un importador neto de hidrocarburos (tanto de petróleo como de gas natural) porque no tiene prácticamente ninguna dotación y los importa de otros países como Nigeria y Argelia que son abundantes en estos recursos. Por tanto, parece que estas pautas de comercio confirman la predicción de H-O de que las naciones

<sup>11</sup> DEARDOFF (2005) concluye de este y otros trabajos suyos que, ante supuestos más realistas, se dan correlaciones consistentes con la ventaja comparativa. Así, señala que las barreras artificiales al comercio y los costes de transportes y otros costes reales son compatibles con correlaciones de ventajas comparativas, que solo reducen el volumen de comercio pero no cambian su dirección. Las correlaciones también se mantienen en el caso de todo tipo de bienes, finales, intermedios e incluso en los servicios, sugiriendo que la «ley de la ventaja comparativa es bastante robusta» (página 1013).

tienden a exportar los productos que utilizan intensivamente sus factores abundantes. Pero para otros muchos bienes comerciados, el patrón comercial de España, como el de muchos países, parece incoherente con el modelo. Así, España exporta e importa maquinaria específica para industria, exporta e importa automóviles, productos químicos, etcétera. La teoría parece obvia para los bienes basados en recursos naturales pero no lo es para explicar las ventajas comparativas en la producción industrial. De ahí, los numerosos intentos realizados para contrastar empíricamente el modelo de H-O.

#### *Contrastación empírica del modelo de H-O<sup>12</sup>*

La primera comprobación empírica, y también la más conocida, fue realizada por W. Leontief en 1953. Esperaba mostrar que Estados Unidos, el país más abundante en capital en el mundo, exportaba bienes intensivos en capital e importaba bienes intensivos en trabajo. Comparó la cantidad de factores de producción (capital y trabajo) utilizados para producir exportaciones por valor de 1.000.000 de dólares con la cantidad de factores utilizada para producir 1.000.000 de bienes que competían con las importaciones de Estados Unidos<sup>13</sup>. El resultado obtenido fue que las exportaciones estadounidenses tenían menos intensidad de capital que sus importaciones, exactamente lo contrario de lo que predecía el modelo de H-O, conociéndose este resultado como la paradoja de Leontief, que ha generado una gran cantidad de investigación teórica y empírica.

Varios economistas aplicaron la metodología básica de Leontief también para Estados Unidos, pero para un período posterior. Así, Baldwin (1971) y Stern y Maskus

(1981) reafirmaron la paradoja de Leontief para los primeros años, pero detectaron que las predicciones de la teoría de H-O se confirmaban a comienzos de la década de los setenta (Chacholiades, M., 1994, página 105).

Estudios empíricos del tipo de Leontief se han realizado también para otros países<sup>14</sup>. Una verificación del teorema de H-O es el de Bowen *et al.* (1987) que, con una muestra de 27 países y 12 factores de producción, confirman la paradoja de Leontief. La revisión de la teoría y de la evidencia empírica realizada por Feenstra (2004) le lleva a considerar que la mayor parte de los trabajos que trataron de estimar el modelo H-O utilizaron métodos inadecuados y que la investigación reciente se concentra más en explicar las corrientes comerciales mundiales que en la comprobación de las hipótesis.

Se han realizado muchos intentos para explicar la paradoja, para reconciliar la teoría con la realidad. Como dice J. Bhagwati «la verosimilitud de las proposiciones del modelo de H-O es tan poderosa que se dedicaron esfuerzos en la tarea de salvarlos de la refutación que había surgido de los trabajos de Leontief...» (1970, página 259). Una de las explicaciones más usuales para explicar la «paradoja» ha consistido en añadir al modelo un factor adicional, el trabajo cualificado o capital humano. Algunos estudios han concluido que el problema desaparecería cuando este nuevo factor es considerado.

Uno de los supuestos fundamentales del modelo de H-O es que no hay inversión factorial, es decir, que si, por ejemplo, un bien es intensivo en trabajo en un país con relación a otro bien, es intensivo en trabajo en todos los países. Si se diese la reversión en la intensidad de factores, y un bien fuese intensivo en trabajo en el país abundante en mano de obra y al mismo tiempo intensivo en capital en el país intensivo en capital, los dos países exportarían el mismo producto, por lo que el teorema de H-O ya no puede predecir el patrón del comercio.

<sup>12</sup> Los estudios empíricos del modelo H-O han adoptado dos metodologías; una, que utiliza «el contenido factorial» del comercio basada en la metodología *input-output*, y otras, consideran los patrones del comercio. Para una explicación más detallada así como una revisión de los trabajos se encuentra en O. BAJO (1991).

<sup>13</sup> Excluyendo las importaciones no competitivas, es decir, los bienes no producidos en Estados Unidos.

<sup>14</sup> Una revisión de las comprobaciones empíricas de las teorías del comercio, especialmente de la teoría H-O se encuentra en DEARDOFF (1984). Un resumen de algunas de ellas, en HELLER (1983).

### 3. La «nueva» teoría sobre el comercio internacional

La explicación del comercio internacional a través de la ventaja comparativa implica que el comercio entre países será mayor cuanto mayores sean las diferencias (en tecnología o en las dotaciones de factores) entre ellos, y explicaría un comercio de tipo interindustrial, esto es, los países exportarían e importarían productos pertenecientes a industrias diferentes. Por ejemplo, un país exporta productos agrarios e importa maquinaria. Por tanto, el propio concepto de ventaja comparativa no admite la posibilidad de que un país tenga a la vez una ventaja comparativa en un producto concreto (y que por tanto lo exporte) y una desventaja (y que lo importe). Pues bien, los datos estadísticos muestran que, a partir de la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento del comercio internacional se produce sobre todo entre países industriales con dotaciones factoriales similares. Además, una gran proporción de este comercio entre países desarrollados es comercio intraindustrial, y es el que se muestra más dinámico. Se entiende por comercio intraindustrial aquel que tiene lugar cuando un país exporta e importa, en un mismo período, productos que pertenecen al mismo sector o industria, de modo que, por ejemplo, España exporte e importe vehículos.

Otro rasgo destacado del comercio internacional es el peso que tienen las multinacionales. Muchos bienes importantes en el comercio internacional, como automóviles, productos electrónicos de consumo, o farmacéuticos, son productos de empresas que tienen grandes cuotas de mercado, por lo que el comportamiento de las empresas multinacionales implica un contexto de competencia imperfecta. La teoría clásica del comercio internacional no tiene suficiente alcance para explicar buena parte de los flujos actuales del comercio internacional y en consecuencia han surgido teorías alternativas. A diferencia del enfoque tradicional del comercio, en que primero se desarrollaron los modelos teóricos y luego se realizaron las contrastaciones empíricas sobre los mismos, en la «nueva» teoría sucede al contrario. Primero surgen estudios empíricos que ponen de relieve la importancia del comer-

cio intraindustrial y entre países similares (en tecnología y recursos) y, seguidamente, surge la necesidad de una nueva base teórica. Posteriormente, una abundante literatura examina la evidencia empírica de los nuevos modelos.

#### El comercio intraindustrial y el comercio entre países similares

Uno de los primeros estudios, y más conocido, sobre la importancia del comercio intraindustrial (CI) fue realizado por Bela Balassa (1966) sobre la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE)<sup>15</sup>, desatando una importante investigación, tanto teórica como empírica.

Grubell definió el comercio intraindustrial como: «los bienes comercializados son sustitutos en su consumo, en su producción o en ambos» (Grubel, 1970, página 353).

Al mismo tiempo, dentro de la literatura sobre este tema, se planteó la cuestión de si este comercio no es un fenómeno puramente estadístico. Es decir, que la existencia de comercio intraindustrial no significa un cambio en el patrón de especialización, sino una mera consecuencia del insuficiente grado de desagregación de las estadísticas utilizadas, de modo que si la desagregación fuera mayor desaparecería el CI. Sin embargo, estudios con un elevado grado de desagregación, como el realizado por Abd-El Rahman (1986), reflejan que el porcentaje de este tipo de intercambios sigue siendo importante.

Algunos de los factores determinantes del comercio intraindustrial son:

---

<sup>15</sup> Tal vez uno de los primeros fuese el de VERDOON (1960), sobre el comercio exterior de los países del Benelux, detectando la existencia simultánea de exportaciones e importaciones de productos semejantes. El indicador de CI utilizado fue  $V_j = X_j/M_j$ . Cuanto más próximo esté el valor de 1, más elevado es el nivel de CI. El indicador de CI de Balassa se fundamenta en el valor absoluto del saldo comercial,  $CI = |X_i - M_i|/X_i + M_i$  y fue criticado por Grubel y Lloyd por no haber hecho incidir el peso de cada industria en el comercio total.

A) Hay un CI que puede ser explicado por la ventaja comparativa. Se trataría del comercio de productos sustituibles en su consumo pero diferenciados en sus *inputs*. Supongamos por ejemplo, muebles de madera y de acero. Así, un país puede encontrarse exportando muebles de madera e importando simultáneamente muebles de acero, y la razón estriba en una distinta dotación factorial (Grubel y Lloyd, 1975, página 87).

B) Un factor, considerado fundamental, es la diferenciación de productos, cuya primera aportación se debe a Linder (1961). Consiste en que las empresas ofrecen diversas variedades de un producto, pudiendo ser una diferenciación vertical cuando las diferentes variedades ofrecen diferentes calidades o niveles de servicios, o diferenciación horizontal cuando las distintas variedades se caracterizan por distintos atributos (marca, diseño, modelo...). Es la demanda de «diferenciación» por parte de los consumidores la que suscita este comercio (Mazerole y Muchielli, 1987, página 1213). La literatura destaca una serie de factores que están correlacionados positivamente con el comercio de productos diferenciados. Así, Linder (1961) sugirió que a niveles más altos de desarrollo económico, el comercio internacional requerirá cada vez más el intercambio de productos diferenciados. Lancaster (1980, página 158) mostró que, debido a economías de escala, el comercio de productos diferenciados será mayor cuanto mayor sea el tamaño del mercado. Para Balassa, la liberalización del comercio y la integración económica en Europa Occidental (1966) vino acompañada por un aumento en la importancia de este comercio entre los países participantes.

C) También las economías de escala se consideran otro factor importante de explicación del comercio intraindustrial (según veremos más adelante), así como la innovación y las diferencias tecnológicas que han conducido a una serie de modelos neotecnológicos<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Modelos neotecnológicos: frente a los modelos anteriores, que son estáticos, algunos economistas argumentan que la composición del comercio depende de factores dinámicos como el progreso técnico, y se han presentado dos modelos fundamentales que además intentan explicar

En cuanto a los trabajos empíricos, una revisión de algunos se encuentra en J. C. Fariñas y C. Martín (1988, página 252) concluyendo que «los resultados confirman que el comercio intraindustrial entre países es más intenso cuanto mayores son el nivel de desarrollo económico (renta per cápita) y el tamaño del mercado, y cuanto menores sean las diferencias de renta y de tamaño de mercado, la protección arancelaria y la proximidad geográfica. También se asocia positivamente con el grado de apertura externa de las economías nacionales. En cuanto a la diferencia de producto, el efecto positivo esperado se confirma en todos los estudios a excepción...». Los argumentos y la evidencia empírica sobre este tipo de comercio son abundantes, planteando la necesidad de nuevos desarrollos teóricos<sup>17</sup>.

### Modelos que incorporan las economías de escala y la diferenciación de productos

Los intentos por explicar la importancia y dinamismo del comercio intraindustrial han generado unos modelos que incorporan la diferenciación de productos y las economías de escala en un marco de competencia imperfecta, dando lugar a dos tipos de modelos fundamentales: 1) modelos de competencia monopolística, y 2) modelos de mercados oligopolísticos, conocidos también como modelos de «*dumping* recíproco».

#### Modelos de competencia monopolística

El modelo de competencia monopolística desarrollado por P. Krugman (1979)<sup>18</sup> es considerado el pri-

el comercio de productos nuevos: 1) el *modelo de la brecha tecnológica*, propuesto por Michael Posner en 1961, y 2) el *modelo del ciclo de vida del producto*, formulado inicialmente por Vernon en 1966 que establece que gran parte de las exportaciones de los países industrializados se basa en el desarrollo de nuevos productos y procesos de producción (para una explicación, puede verse O. BAJO, 1991).

<sup>17</sup> La «nueva» teoría se benefició de los desarrollos teóricos de la organización industrial de los años setenta.

<sup>18</sup> El modelo de P. Krugman es una versión aplicada a una economía abierta del modelo de competencia monopolística para una economía

mero<sup>19</sup> y más conocido de este nuevo enfoque, dando lugar a un importante desarrollo de modelos bajo competencia imperfecta y economías de escala, para explicar el comercio intraindustrial.

En este modelo son fundamentales dos supuestos básicos que se observan fácilmente en la realidad: a) la existencia de economías de escala internas a la empresa, y b) la preferencia del consumidor por la variedad.

a) Las economías de escala internas<sup>20</sup> existen si al aumentar los gastos en factores se incrementa la cantidad producida en un porcentaje mayor. Por lo tanto, el coste medio de producir cada unidad de producto disminuye cuando la producción aumenta. Situaciones como esta son muy frecuentes porque las empresas se enfrentan a una serie de «costes fijos» (instalaciones, maquinaria, etcétera) que tienen que pagar independientemente de lo que produzcan. Por lo que si aumenta el nivel de producción, los costes fijos se distribuyen entre un mayor número de unidades y, en consecuencia, los costes medios de producción de la empresa disminuyen.

b) La preferencia de los consumidores por la variedad también se observa en la realidad y obedece a que los consumidores prefieren elegir entre distintas variedades de cada producto que comprar siempre el mismo.

Como el nombre de «competencia monopolística» sugiere, estos modelos recogen dos situaciones con-

trapuestas. Así, se asemeja al monopolio en que la empresa individual produce una «variedad» de productos que los consumidores consideran algo diferente de las variedades ofrecidas por la competencia (puede ser el diseño, una marca, un atributo, etcétera) por lo que la empresa tiene cierto margen para fijar los precios sin temer que los consumidores compren inmediatamente en la competencia por pequeñas diferencias de precio. Pero, al mismo tiempo, aunque estas variedades no sean exactamente iguales, se sustituyen mutuamente, por lo que cada empresa sigue haciendo frente a la competencia de otros proveedores del mismo sector de producción<sup>21</sup>. Si dos países similares, cada uno con un sector de producción monopolísticamente competitiva, se abren al comercio, las empresas que producen una única variedad de un producto (por ejemplo, un modelo de automóvil) pueden abastecer a un mercado más amplio (mercado nacional y atender la demanda por parte de algunos consumidores extranjeros que desean ese modelo) y reducir sus costes medios. Pero el país también importa otras variedades de los productos extranjeros para satisfacer la demanda de los consumidores nacionales que desean esa variedad, dando lugar a un comercio intraindustrial.

En resumen, los beneficios del comercio bajo estos supuestos son: las empresas producen mayores cantidades y surgen o aprovechan mejor sus economías de escala; los consumidores pueden elegir entre una variedad más amplia de productos en un sector de producción determinado y pagan un precio más bajo por el aumento de la competencia.

P. Krugman (1980) presenta un modelo en el que incluye los costes de transporte. Si el comercio resulta costoso, la producción podrá concentrarse en el mercado interno de mayor tamaño, aunque exista cierta demanda en el extranjero («efecto mercado interno»).

---

cerrada de A. DIXIT y J. STIGLITZ (1977) (KRUGMAN, 1979, página 470).

<sup>19</sup> Aunque la importancia de las economías de escala ya habían sido reconocidas para explicar el crecimiento del comercio de posguerra entre países desarrollados (BALASSA, 1967 y KRAVIS, 1971), sin embargo ha recibido escasa atención en la teoría formal del comercio. Las economías de escala y la diferenciación de productos también fueron valoradas como causa del comercio por GRUBEL (1970) y KRUGMAN (1979, página 469).

<sup>20</sup> En la realidad también pueden darse economías de escala externas a la empresa que se relacionan con el tamaño de toda la industria en un área geográfica específica. Los costes medios de una empresa representativa disminuyen cuando la producción en esa área es mayor debido a un mejor mercado de factores. Las economías de escala externas pueden explicar la concentración de algunas industrias como las de las productoras de cine en Hollywood y en Bombay las de Bollywood, la banca y finanzas en Nueva York, etcétera (T. A. PUGEL, 2004, página 95).

---

<sup>21</sup> Por ejemplo, si un consumidor compra un tipo de detergente que lleva incorporado suavizante, no comprará un detergente que no lo lleve, por lo que cuantas más variedades haya, más baja será la cuota de mercado de cada empresa, y más bajo será el precio que puede cobrar.

Una presentación integrada de los diferentes enfoques la realizaron E. Helpman y P. Krugman (1985). Supongamos una economía mundial formada por dos países, A y B, cada uno tiene dos factores de producción, capital y trabajo. Supongamos que el A es el rico en capital. Imaginemos también que hay dos industrias: alimentos y vestidos, siendo esta última intensiva en capital, y la primera en mano de obra. Sin embargo, a diferencia del modelo de H-O, suponemos que los vestidos es una industria de competencia monopolística en la que las empresas producen variedades diferenciadas.

El país A, rico en capital será exportador neto de vestidos, y el B será exportador neto de alimentos pero también exportará a A vestidos puesto que produce diferentes variedades que algunos consumidores de A preferirán. Por tanto, se producirá un comercio en dos direcciones en el sector del vestido, comercio intraindustrial, y el resto del comercio será intercambio de vestidos por alimentos, comercio interindustrial.

### Modelos de «dumping recíproco»

En mercados de competencia imperfecta las empresas fijan a veces un precio diferente entre los productos exportados y los vendidos en el mercado nacional, denominándose a dicha práctica discriminación internacional de precios, siendo la forma más usual el *dumping*, práctica en la que una empresa establece un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes nacionales, pudiendo dar lugar a comercio internacional<sup>22</sup>. J. A. Brander y P. Krugman (1983) desarrollan un modelo en el que la rivalidad de firmas oligopolistas es una causa alternativa del comercio internacional. Se supone la existencia de dos monopolios, uno en cada país, cada uno de los cuales produce el mismo bien, con los mismos costes y con consumidores iguales en sus preferencias. Hay costes de transportes entre los dos mercados de forma que si las dos empresas es-

tablecen el mismo precio no habría comercio. La posibilidad del *dumping* puede hacer surgir el comercio. La empresa monopolista de cada país limitará la cantidad a vender en su mercado nacional si sabe que al intentar vender más es a costa de reducir el precio de su venta nacional y el efecto sería reducir los beneficios. En cambio, si la empresa monopolista de cada país vende su unidad adicional en el otro mercado a un precio menor, que en el mercado doméstico, obtiene un ingreso en ese mercado que se añadiría al que seguiría obteniendo en el propio. Por tanto, cada empresa tiene un incentivo en exportar vendiendo unidades nuevas a un precio menor que en el mercado nacional, siendo causa de un comercio internacional del mismo producto, conociéndose esta situación como «*dumping recíproco*».

En cuanto a las pruebas empíricas existentes de las diferentes teorías del comercio algunas validan las conclusiones de las nuevas teorías, como la realizada por E. Helpman (1987), que utilizando un grupo de países de la OCDE para el período 1956-1981, confirma la asociación positiva entre la similitud de tamaño de los países y el volumen de comercio intraindustrial. En cambio, D. Hummels y J. Levinsohn (1995)<sup>23</sup>, utilizando una muestra de países en desarrollo, cuestionan que el modelo de competencia monopolística constituya una buena justificación de las corrientes comerciales.

Una buena revisión de los estudios empíricos sobre la teoría del comercio internacional es la realizada por E. Learner y J. Levinsohn (1995).

### 4. Los «novísimos» modelos

Hasta hace poco la literatura del comercio internacional relegó el papel de las empresas en el comercio internacional. Los diferentes modelos asumieron que las em-

<sup>22</sup> Siendo sugerido por primera vez por J. A. BRANDER (1981).

<sup>23</sup> Para estos autores, la contribución de los modelos de competencia monopolística no es tanto su afirmación de que los volúmenes de comercio están relacionados con el PIB, sino la presentación de una teoría coherente sobre la explicación de por qué se produce la diferenciación de productos (página 803).

presas de un determinado sector de producción son idénticas (asumen el supuesto de una empresa representativa). Pero, desde la mitad de los años noventa un importante trabajo empírico, que ha utilizado datos del comercio y la producción a nivel de empresa, ha revelado que las empresas, incluso dentro de una misma industria, son muy diferentes y que esa heterogeneidad podría jugar un papel muy importante en los resultados globales.

Los pioneros trabajos de A. B. Bernard y J. B. Jensen<sup>24</sup> fueron motivados por el desconocimiento sobre las empresas a nivel internacional. Sucesivos trabajos de este y otros autores, la mayoría centrados en el sector manufacturero de Estados Unidos, han ofrecido los siguientes resultados: 1) sólo un pequeño porcentaje de empresas son exportadoras (un 18 por 100 de las empresas estadounidenses en 2002) (Bernard *et al.*, 2007a); 2) la exportación está muy concentrada, ya que un pequeño porcentaje de empresas exportadoras realizan la mayor parte de la exportación (el 10 por 100 de las principales exportadoras manufactureras estadounidenses realizan el 96 por 100 de la exportación); 3) la exportación supone un porcentaje reducido en la producción total (aunque hay variaciones sustanciales entre industrias); 4) en todos los sectores hay algunas empresas exportadoras, incluso en los sectores importadores netos; 5) las empresas exportadoras son sustancialmente diferentes de las no exportadoras<sup>25</sup>, incluso dentro del mismo sector y región, en distintas dimensiones: así, las exportadoras tienen mayor dimensión, son más productivas, pagan salarios más altos, utilizan trabajadores más cualificados y son más intensivas en capital y tecnología. Estas diferencias no parecen ser el resultado de haberse convertido en exportadoras sino que se encuentran antes de exportar. Estos resultados también se extraen de otros trabajos

y para otros países (R. E. Baldwin y R. Forslid, 2006, página 2), confirmando de forma contundente estas conclusiones para una amplia gama de industrias y países.

Estos resultados empíricos han llevado a la necesidad de nuevos modelos de comercio que contemplen las diferencias entre empresas<sup>26</sup>. Bernard, Redding y Schott (2007b) desarrollan un modelo de ventajas comparativas que incorporan firmas heterogéneas para estudiar cómo las características de las empresas, los países y las industrias interactúan al disminuir los costes de comercio. Suponen dos países, dos factores y dos industrias y cada industria está constituida por una secuencia de empresas, cada una de las cuales produce una sola variedad diferenciada en su industria (página 32). Considerando que los países difieren en la abundancia relativa de factores, que las industrias varían en la intensidad factorial y que las empresas tienen diferentes productividades, obtienen nuevos e interesantes resultados. Con la liberalización del comercio<sup>27</sup>, las empresas de baja productividad tienen más probabilidades de fracasar y las de alta productividad tienen una probabilidad mucho mayor de sobrevivir y crecer. Este patrón de respuestas desplaza los recursos hacia las empresas de alta productividad. El crecimiento relativo de las empresas de elevada productividad aumenta la productividad global de toda la industria, que será más elevada en los sectores de ventajas comparativas. Otro resultado es que la expansión de la producción de las empresas exportadoras aumenta la demanda de factores, haciendo subir el precio de los *inputs* de los factores hasta el punto de que las empresas de productividad baja no pueden cubrir sus costes fijos y se ven obligadas a salir. Concluyen que el comportamiento de las empresas heterogéneas amplía las ventajas comparati-

<sup>24</sup> A. B. BERNARD y J. B. JENSEN (1995): «Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87», *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, páginas 67-112.

<sup>25</sup> En un trabajo realizado para las empresas alemanas (BERNARD y WAGNER, 2001) también se encuentran estas diferencias entre empresas exportadoras y no exportadoras. Evidencia para las empresas francesas se encuentra en EATON, KORTUM y KRAMARZ (2008).

<sup>26</sup> El modelo más citado y empleado es el de M. MELITZ (2003) que integra las diferencias entre empresas en el modelo de comercio de KRUGMAN (1980).

<sup>27</sup> El vínculo entre la liberalización del comercio y la productividad se encuentra también modelado en otros trabajos como en YEAPLE (2005), MELITZ y OCTAVIANO (2008), entre otros.

**CUADRO 1**  
**TEORÍAS DEL COMERCIO Y SU CAPACIDAD PARA EXPLICAR LAS CAUSAS DEL COMERCIO**

Hechos	«Viejas» teorías del comercio	«Nuevas» teorías del comercio	Modelo integrado	Modelo empresas heterogéneas	Modelo «integrado» empresas heterogéneas
	RICARDO (1817), HECKSCHER (1919), OHLIN (1933)	KRUGMAN (1980)	HELPMAN y KRUGMAN (1985)	MELITZ (2003), BERNARD <i>et al.</i> (2003)	BERNARD, REDDING y SCHOTT (2007)
<b>Comercio</b>					
Interindustrial . . . . .	Sí	No	Sí	No	Sí
Intraindustrial . . . . .	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Exportadores y no exportadores dentro de las industrias . . . . .	No	No	No	Sí	Sí
<b>Comercio y productividad</b>					
Dentro de la industria los exportadores son más productivos que los no exportadores . . . . .	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial aumenta la productividad de la industria mediante la reasignación. . .	No	No	No	Sí	Sí
<b>Comercio y mercado laboral</b>					
Cambios netos en el empleo en las industrial tras la liberalización comercial . . . . .	Sí	No	Sí	No	Sí
Simultáneamente creación y destrucción bruta de empleo dentro de las industrias tras liberalización comercial . . . . .	No	No	No	Sí	Sí
La liberalización comercial afecta a las retribuciones de los factores relativamente abundantes. .	Sí	No	Sí	No	Sí

FUENTE: BERNARD, JENSEN, REDDING y SCHOTT (2007, página 107).

vas de los países y, por tanto, crea una fuente de ganancia de bienestar con el comercio. Otros trabajos, como R. E. Baldwin y R. Forslid (2006), que examinan el impacto de la liberalización del comercio con firmas heterogéneas, también observan que la liberalización siempre conduce a ganancias de bienestar, aunque se encuentra un efecto sorprendente como es el «efecto anti-variedad», lo que significa que la variedad consumida (el rango de variedades de productos) puede caer en un país como resultado de la liberalización (página 2)<sup>28</sup>.

<sup>28</sup> Resultado que coincide con la crítica, a menudo expresada por la antiglobalización, de que la globalización lleva al mundo a ser más homogéneo eliminando especialidades locales (página 2).

De todo lo expuesto se deduce que los tres grandes grupos de teorías no se excluyen, sino que son complementarios, dado que las relaciones comerciales internacionales son muy complejas y no pueden ser explicadas por una sola causa. Para un resumen de los principales grupos de teorías examinadas es muy ilustrativo el Cuadro 1 de A. B. Bernard y otros (2007a).

**Referencias bibliográficas**

[1] ABD-EL-RAHMAN, K. S. (1986): «“La difference” et la “similitude” dans l’analyse de la composition du commerce international», *Revue économique*, número 2, marzo, páginas 307-339.  
 [2] BAJO, O. (1995): *Teorías del comercio internacional*, Antoni Bosch, Barcelona.

- [3] BALASSA, B. (1966): «Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries», *American Economic Review*, 56, páginas 466-473.
- [4] BALDWIN, R. y FORSLID, R. (2004): «Trade Liberalization with Heterogeneous Firms», *CEPR Discussion Paper*, número 4635, Londres: CEPR.
- [5] BALDWIN, R. y HARRIGAN, J. (2007): «Zeros, Quality and Space: Trade Theory and Trade Evidence», *NBER Working Paper*, número 13214, Cambridge, MA: NBER.
- [6] BERNARD, A. B. y JENSEN, J. B. (1995): «Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87», *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, páginas 67-112.
- [7] BHAGWATI, J. (1964): «The Pure Theory of International Trade: A Survey», *Economic Journal*, marzo.
- [8] BHAGWATI, J. (1970): *Crecimiento y desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid.
- [9] BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. (2007a): «Firms in International Trade», *Journal of Economic Perspectives* 21, 3, páginas 105-130.
- [10] BERNARD, A. B.; REDDING, S. J. y SCHOTT, P. K. (2007b): «Comparative Advantage and Heterogeneous Firms», *Review of Economic Studies*, 74, 1, páginas 31-66.
- [11] BERNHOFEN, D. M. y BROWN, J. C. (2005): «An Empirical Assessment of the Comparative Advantage Gains from Trade: Evidence from Japan», *American Economic Review* 95, 1, páginas 208-225.
- [12] BRANDER, J. A. (1981): «Intraindustry Trade in Identical Commodities», *Journal of International Economics*, 11, páginas 1-14.
- [13] BRANDER, J. A. y KRUGMAN, P. (1983): «A "Reciprocal Dumping" Model of International Trade», *Journal of International Economics*, vol 15, páginas 313-321.
- [14] CHACHOLIADES, M. (1992): *Economía Internacional*, McGraw-Hill, Bogotá.
- [15] DAVIDSON, C. y MATUSZ, S. J. (2006): «Trade Liberalization and Compensation», *International Economic Review*, 47, 3, páginas 723-747.
- [16] DAVIS, D. R. y WEINSTEIN, D. E. (2000): «International Trade as an "Integrated Equilibrium: New Perspectives"», *The American Economic Review*, 90, 2, páginas 150-154.
- [17] DAVIS, D. R. y WEINSTEIN, D. E. (2003): «Market Access, Economic Geography and Comparative Advantage: An Empirical Assessment», *Journal of International Economics*, 59, 1, páginas 1-23.
- [18] DEARFORFF, A. V. (1984): «Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows», en JONES, R. W. y KENEN, P. B. (comp.), *Handbook of International Economics*, volumen I, Amsterdam, North Holland, Elsevier Science, páginas 467-513.
- [19] DEARDORFF, A. V. (2005): «How Robust is Comparative Advantage», *Review of International Economics*, 13, 5, páginas 1004-1016.
- [20] DIXIT, A. y STIGLITZ, J. (1977): «Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity», *American Economic Review*, volumen 67, páginas 297-308.
- [21] EATON, J.; KORTUM, S. y KRAMARZ, F. (2008): «An Anatomy of International Trade: Evidence from French Firms», *NBER Working Paper*, 14610.
- [22] FARIÑAS, J. C. y MARTIN, C. (1988): «Determinantes del comercio intraindustrial en España», en J. VELARDE, J. L. GARCÍA DELGADO y A. PEDREÑO (eds.): *El sector exterior de la economía española*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, páginas 217-259.
- [23] FEENSTRA, R. (2004): *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton, Princeton University Press.
- [24] GRUBEL, H. G. y LLOYD, P. (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Londres, Macmillan.
- [25] HABERLER, G. (1936): *The Theory of International Trade*, Londres, Hodgem.
- [26] HECKSCHER, E. (1950): «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», en H. S. ELLIS y L. A. METZLER (eds.), *American Economic Association Readings in the Theory of International Trade*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood.
- [27] HELLER, H. R. (1983): *Comercio internacional. Teoría y evidencia empírica*, Tecnos, Madrid.
- [28] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- [29] HELPMAN, E. (1987): «Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries», *Journal of the Japanese and International Economies*, 1, páginas 62-81.
- [30] HUMMELS, D. y LEVINSOHN J. (1995): «Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 110, número 3, páginas 799-836.
- [31] KINDLEBERGER, C. P. (1964): *Economía internacional*, Aguilar, Madrid.
- [32] KIYOTA, K. (2008): «On Testing the Law of Comparative Advantage», *RSIE Discussion Paper*, número 556, Ann Arbor: University of Michigan.
- [33] KRUGMAN, P. (1979): «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade», *Journal of International Economics*, volumen 9, páginas 469-479.
- [34] KRUGMAN, P. (1980): «Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade», *American Economic Review*, volumen 70, 5, páginas 950-959.
- [35] KRUGMAN, P. y OBSTEFEL, M. (2006): *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, Madrid.

- [36] LANCASTER, K. (1989): «Intra-industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition», *Journal of International Economies*, volumen 10, páginas 151-175.
- [37] LEONTIEF, W. (1956): «Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis», *Review of Economics and Statistics*, volumen 38, noviembre, páginas 386-407.
- [38] LINDER, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist & Wiksell, Uppsala.
- [39] MAZEROLLE, F. y MUCHIELLI, J. L. (1987): «Commerce intrabranche et intra-produit dans la specialisation internationale de la France: 1960-1985», *Revue Economique*.
- [40] MELITZ, M. (2003): «The Impact of Trade on Intraindustry Reallocations and Aggregate Industry Productivity», *Econometrica*, 71 (6), páginas 1695-1725.
- [41] MELITZ, M. J. y OTTAVIANO, G. I. P. (2008): «Market Size, Trade, and Productivity», *Review of Economic Studies*, 75, 1, páginas 295-316.
- [42] POSNER, M. (1961): «International Trade and Technical Change», *Oxford Economic Papers*, volumen 13, páginas 323-341.
- [43] PUGEL, T. A. (2004): *Economía Internacional*, McGraw-Hill, Madrid.
- [44] RICARDO, D. (1975): *Principios de Economía Política y de Tributación*, Aguilar, Madrid.
- [45] SAMUELSON, P. A. (1962): «Las ventajas del comercio internacional una vez más», en J. BHAGWATI, *Comercio internacional. Textos escogidos*, Tecnos, Madrid, páginas 137-146.
- [46] VANEK, J. (1968): «The Factor Proportions Theory: The n-factor Case», *Kyklos*, volumen 21, páginas 749-756.
- [47] VERDOON, P. J. (1960): «The Intra-Block Trade of Benelux», en E. A. G. ROBINSON (ed.): *Economic Consequences of the Size of Nations*, Londres, páginas 291-321.
- [48] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 80, páginas 190-207.
- [49] YEAPLE, S. R. (2005): «A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages», *Journal of International Economics* 65, 1, páginas 1-20.

En el próximo número de  
*Información Comercial Española. Revista de Economía*

## La nueva geografía de la internacionalización

<i>Alicia G.<sup>a</sup> Herrero</i>	De los BRIC a los EAGLE
<i>Lourdes Casanova</i>	Las multilatinas en el mundo
<i>Leonel Cerno y Beatriz P. Raposo</i>	El comercio de España con las nuevas potencias emergentes
<i>Pere Puig-Xavier Mendoza</i>	Las multinacionales españolas ante el nuevo escenario internacional
<i>Enrique Fanjul</i>	El ascenso de Asia
<i>Pablo Bustelo</i>	Chindia: implicaciones para el mundo y para España
<i>Jaime Bonache</i>	Implicaciones de la nueva geografía de la internacionalización para la gestión global del talento
<i>Cristina Simón</i>	Entornos globales, tecnología y nuevos modelos de gestión de personas
<i>Juan José Zaballa</i>	El Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior

Últimos números publicados:

*La primera crisis global: procesos, consecuencias y medidas*

*El comercio internacional como motor de la recuperación*

*Mujeres y economía*

*Financiación al comercio exterior*

*Retos económicos derivados de la inmigración en España*

*Crisis financiera y arquitectura financiera internacional*

*Factores culturales e internacionalización de la empresa y la economía*

*Asia Central en el marco de la economía global*

Números en preparación:

*La innovación como factor de competitividad de la empresa española*

