

97



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**“LIBERALIZACION COMERCIAL: ECONOMIA  
POLITICA, CREDIBILIDAD Y COMPETENCIA  
IMPERFECTA. EL ENFOQUE DE DANI RODRIK”**

297777

**T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
PRESENTA**

**JOSE MANUEL PAREDES GUTIERREZ**



Director de tesis: Profr. Hugo Javier Contreras Sosa

**CIUDAD UNIVERSITARIA, OCTUBRE 2001**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*A mis padres*

*A mi abuela*

*A mi hermana*

## ÍNDICE

<b>Introducción general</b>	<b>v</b>
<b>Capítulo 1</b>	
<b>La economía política de las reformas comerciales</b>	
Introducción	1
1.1 Los modelos de economía política	5
1.1.1 El enfoque de la función de soporte político	7
1.1.2 El enfoque del votante mediana	8
1.1.3 El enfoque de contribución de campañas	9
1.1.4 El problema de los modelos de economía política	11
1.2 La persistencia de las restricciones comerciales	11
1.2.1 El modelo Fernandez-Rodrik	13
1.3 La economía política de las recientes liberalizaciones comerciales	17
1.3.1 El modelo de costo-beneficio político	22
1.3.2 Evidencia empírica	26
1.4 Conclusiones	29
<b>Capítulo 2</b>	
<b>El problema de la credibilidad en las reformas comerciales</b>	
Introducción	32
2.1 Las fuentes de la credibilidad imperfecta	34
2.1.1 Inconsistencia temporal	34
2.1.2 Inconsistencia con otras políticas implementadas	36
2.1.3 Información incompleta o asimétrica	38

2.1.4 Costos políticos relacionados con la redistribución	40
2.1.5 Inestabilidad macroeconómica	41
2.1.6 Expectativas autovalidantes	42
2.2 Consecuencias de la falta de credibilidad	45
2.2.1 Sobreendeudamiento y Subinversión	45
2.2.2 Impuesto a la inversión	48
2.3 Políticas para aumentar la credibilidad	51
2.3.1 Señalización	52
2.3.2 Alteración de los incentivos del gobierno	55
2.3.3 Reducción de la flexibilidad gubernamental	56
2.4 Conclusiones	57

### **Capítulo 3**

#### **Apertura comercial bajo competencia imperfecta y economías a escala**

Introducción	60
3.1 La importancia de la competencia imperfecta y las economías a escala en los países en desarrollo	62
3.1.1 Evidencia de la presencia de competencia imperfecta	63
3.1.2 Evidencia de la presencia de economías a escala	68
3.2 Nuevos temas surgidos a partir de la competencia imperfecta y las economías a escala	70
3.2.1 Política comercial estratégica	71
3.2.2 Promoción de industrias con economías a escala	72
3.2.3 Medidas de promoción del aprendizaje y crecimiento	74
3.3 Consecuencias de la competencia imperfecta y economías a escala en el proceso de apertura comercial	77
3.4 Conclusiones	87

**Anexo**

88

**Bibliohemerografia**

90

## INTRODUCCIÓN GENERAL

*Una hipótesis razonable es que la política comercial juega, algo así, como un rol asimétrico en el desarrollo: un mal régimen comercial puede llevar a un país a la ruina económica; pero una buena política comercial no puede volver a un país pobre en rico. A lo más, la política comercial proveerá de un ambiente adecuado para el desarrollo. Sin garantizar que los empresarios tomarán ventaja del ambiente, ni que la inversión privada será estimulada..... mientras tanto será importante no vender a la reforma comercial como la cura de todos los problemas económicos.*

*Dani Rodrik (1992b, pág. 103)*

Durante los últimos veinte años más de 90 países en el mundo han llevado a cabo algún tipo de reforma comercial. Muchas veces el punto central de estos programas ha sido la liberalización del comercio. La implementación de medidas radicales con el fin de reducir barreras arancelarias y no arancelarias, y eliminar otras restricciones cambiarias, han mostrado un alejamiento del proteccionismo y de la sustitución de importaciones, la cual había dominado las políticas económicas por décadas.

El objetivo general de la presente investigación, es hacer un estudio sistematizado del enfoque teórico de Dani Rodrik, mediante el cual se intentará demostrar que las consecuencias de una política de

liberalización comercial en países en desarrollo son inciertas y muchas veces pobres. Esto debido a ciertos factores o limitantes poco convencionales para la teoría económica. Estos pueden estar relacionados con la naturaleza propia de su estructura de mercado --competencia imperfecta y economías a escala--, el momento macroeconómico en que se lleve acabo la reforma, el escepticismo acerca de su sustentabilidad --credibilidad imperfecta-- o a los efectos distributivos que tiene cualquier tipo de política comercial sobre los agentes en una economía.

En el capítulo 1, mediante la adopción de modelos de economía política, se intentará demostrar que la distribución del ingreso que supone una reforma comercial en conjunción con problemas de información, bien podrían colapsar cualquier intento de llevar a cabo la reforma. Además, estaremos en posibilidades de poder explicar como en tiempos de crisis la reforma comercial sería un proceso menos difícil de llevar a cabo, al disminuir la distribución del ingreso relativamente a las posibles ganancias sociales de eficiencia económica.

En el capítulo 2 se tratará un problema que muchas veces no ha sido incorporado a las estructuras analíticas estándar: la credibilidad de la reforma comercial. La posibilidad de que los agentes productivos se encuentren escépticos ante la reforma --siendo perfectamente normal después de décadas de políticas de sustitución de importaciones-- puede ocasionar que las ganancias de eficiencia se demoren y que se pongan en movimiento ciertas fuerzas que hagan más difícil la sustentabilidad de la reforma.

Otro punto posterior, a todas luces importante, es que la reforma muchas veces ha sido implementada bajo condiciones de inestabilidad económica, caracterizada por una alta y variable inflación, y por crisis fiscales y de balanza de pagos. Si como se esperaba, la reforma podría reducir las distorsiones en las estructuras de precios relativos y desviar los recursos escasos a aquellos sectores que pudieran hacer un mejor uso de ellos. La inestabilidad macroeconómica, como consecuencia, podría interferir en ambos casos.

Por último, en el capítulo 3 se introducirán dos supuestos propios de las estructuras de mercado de los países en desarrollo: competencia imperfecta y economías a escala. Aquí se mostrara que los modelos bajo estos supuestos muestran resultados ambiguos, dependiendo de los supuestos particulares que se tengan.

La presente tesis comparte la idea, el corazón de la economía neoclásica, que un régimen comercial abierto es el “menos malo de las políticas” para el desarrollo económico de largo plazo (Krugman, 1993). Sin embargo, se argumentará que ésta idea general no es de gran ayuda en los periodos de reforma comercial. El objetivo principal es demostrar que en este contexto, se requiere un punto de vista menos ortodoxo sobre el rol de la reforma comercial. Este punto de vista intenta reconocer que en la mayoría de los países que llevan a cabo una reforma comercial, los efectos directos de eficiencia son inciertos y muchas veces pequeños. Se reconocerá, además, que una mala liberalización comercial será peor que no llevar a cabo esta política, y que los gobiernos pueden complicar los esfuerzos de estabilización si depositan demasiada fe en la magia de la liberalización comercial.

## Capítulo 1

### LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LAS REFORMAS COMERCIALES

*La experiencia de los países en desarrollo durante los ochentas, ha puesto en claro que es necesario entender las fuerzas que gobiernan las reformas económicas.. Una experiencia como ésta es demasiado interesante para dejarla a los científicos políticos; y es demasiado compleja y dinámica para los modelos de elección pública, con sus burócratas egoístas maximizadores de rentas.*

*Dani Rodrik (1993b, pág. 356)*

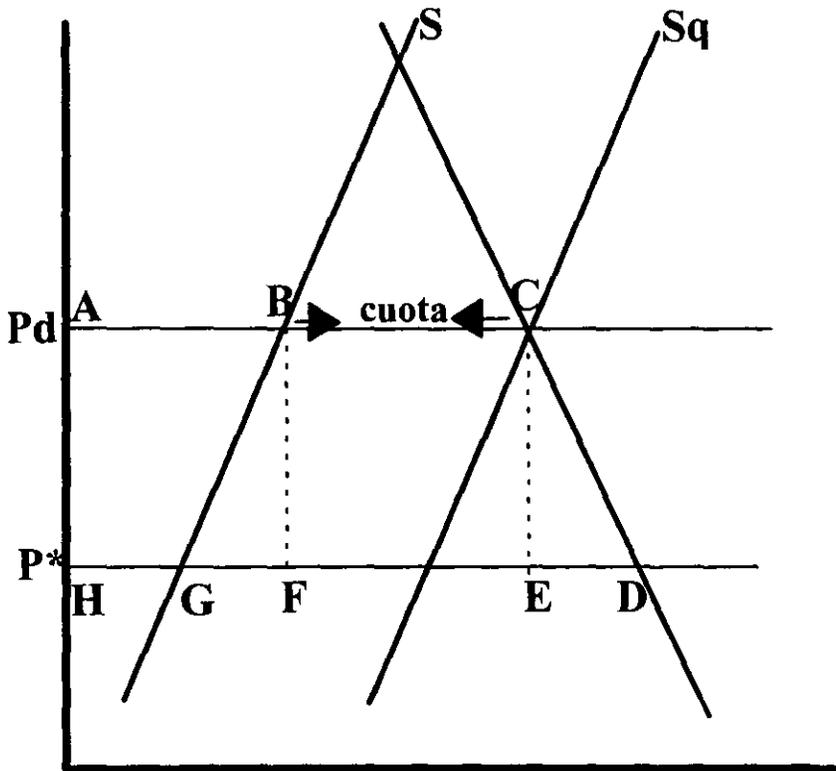
#### **Introducción**

Tal vez ninguna área de economía tiene una brecha tan amplia sobre lo que los economistas predicán y lo que los encargados de política hacen. La superioridad del libre comercio es una de las creencias más ampliamente aceptadas entre los economistas. Como consecuencia, una amplia literatura ha tratado de responder a esta cuestión en los últimos años, teniendo como nombre el de “economía política de las reformas comerciales”.

Comenzaremos analizando el argumento estándar del análisis de equilibrio parcial sobre una apertura comercial, el cual es el típico de los libros de texto. En el gráfico 1.1 se muestra la demanda y oferta para un bien que compite con las importaciones.

# Gráfico 1

## Reforma comercial y distribución del ingreso



Dejaremos que las restricciones comerciales tomen la forma de una cuota de importación, con solo un monto específico de importaciones permitido en el país. Para una mayor simplificación, asumiré que el país es pequeño en el mercado mundial del bien, y lo producido internamente es un sustituto perfecto del importado. Fijaremos el tipo de cambio en una unidad. El precio mundial fijo esta indicado en el diagrama por  $P^*$ . Sumaremos horizontalmente a la oferta interna una cuota de importación, obteniendo una curva de oferta a la que enfrentan los consumidores domésticos ( $S_q$ ). La intersección de la demanda interna con  $S_q$  --el punto C-- nos da el precio interno del bien en equilibrio,  $P_d$ . La brecha entre  $P_d$  y  $P^*$  es la protección que se le da a la industria nacional mediante la cuota de importación.

Ahora, consideremos las consecuencias de eliminar la cuota importación. Si los consumidores domésticos pudieran importar tanto del bien como quisieran al precio  $P^*$ , el nuevo equilibrio se encontrará en la intersección de la demanda interna con una oferta perfectamente plana. El precio interno caerá de  $P_d$  a  $p^*$ . Consecuente, las importaciones y el consumo interno se incrementarán, mientras que la producción interna decaerá. La reforma incrementa la eficiencia de la localización de recursos: previamente, los recursos se encontraban en  $P_d$  atados a la industria doméstica; mediante la movilización de estos recursos y el incremento de las importaciones al precio  $p^*$ , una ganancia neta puede lograrse.

Ahora llevamos a cabo un análisis de la reforma para ver quien pierde, quien gana, y por cuanto. Encontramos tres grupos de interés: los usuarios del bien, los productores domésticos del bien y los dueños de las licencias de importación. Las ganancias para los usuarios del bien --o la economía en general-- son captadas por el área bajo la curva de demanda,

*ACDH*. Las pérdidas para los productores del bien es el área bajo la curva de oferta, *ABGH*. Los dueños de las licencias perderán las rentas que les proporcionaban las cuotas de importación, siendo el área *BCEF*. Esto deja una ganancia neta de eficiencia en la economía de quitar la cuota a la importación la cual es de el total de la suma de los dos triángulos, *BFG* y *CDE*.

Este es el punto del análisis donde generalmente los profesores de academia se detienen y terminan su exposición, sintiéndose satisfechos al demostrar la superioridad del libre comercio. Sin embargo, si esto es cierto, ¿por qué los gobiernos no abren sus regímenes comerciales?. La respuesta en primera instancia se encuentra en los mismos triángulos eficiencia, que simplemente significarían una masiva transferencia de ingresos de un grupo a otro.

En la primera parte de este capítulo pasaré lista a los principales modelos de economía política que intentan responder a esta cuestión. Los cuales, argumentan, que el comercio no es libre debido a que grupos políticos con influencia política les convienen las intervenciones al comercio. Como veremos estos modelos son incompletos al argumentar que la intervención al comercio ha sido utilizada como instrumento para distribuir el ingreso hacia estos grupos. El problema es entonces, ¿por qué uno de los más ineficientes métodos para la distribución del ingreso --las restricciones comerciales-- emerge como una situación de equilibrio político?.

En la segunda parte, intentaremos responder a esta incoherencia mediante un modelo de Dani Rodrik y Raquél Fernández, el cual explica que esta clase de equilibrios bien podrían deberse a problemas de

información. Ellos muestran que la incertidumbre acerca de los ganadores y perdedores de la reforma comercial puede bloquear la adopción de la reforma aún cuando la reforma comercial sea vista como benéfica para la eficiencia económica

En la tercera parte de este capítulo, responderemos a una cuestión inquietante para los países en desarrollo: la economía política de las recientes liberalizaciones comerciales. Si bien muchas de las explicaciones se han centrado en las crisis como detonantes de las recientes reformas, estas han sido a menudo circulares y con una gran falta de profundidad. Dani Rodrik mediante el uso de un índice de "costo-beneficio político" muestra como en épocas de crisis la reforma comercial es posible, al hacer que el costo político provocado por una redistribución del ingreso que supone una reforma, sea mucho menor a las ganancias sociales de eficiencia económica, permitiendo a los gobiernos llevar a cabo una reforma que en otros tiempos hubiera sido impensable.

Para finalizar expondremos los beneficios de estudios más profundos en esta clase de temas y su posible utilización a áreas que ayuden a crear reformas económicas exitosas.

### **1.1 Los modelos de economía política**

Un modelo de economía política del comercio según Rodrik (1994c), debe estar formado por cuatro elementos principales: a) primero, debe tener una descripción de las preferencias individuales acerca de las diferentes alternativas de políticas que pueden tener los gobiernos; b) segundo, el modelo debe de contener una descripción de como estas preferencias

individuales se conjugan en un marco agregado y mediante que vía --ya sea mediante grupos de presión, partidos políticos u otras instancias--, ejercen sus demandas por una política económica particular. Este paso envuelve la caracterización de los modos de organización política como también de las formas que toman las influencias políticas --lobbying, contribuciones a campañas políticas, registro de votantes, etc.--.

Los dos siguientes componentes tienen que ver con el lado de la oferta de la política comercial. Aquí, el modelo debe caracterizar las preferencias de los gobiernos: ¿los políticos actúan de cierta forma porque quieren reelegirse?, ¿debido a que quieren transferir recursos en favor de ciertos grupos?, ¿porque tienen preferencias partidarias?, ¿o simplemente porque les interesa maximizar el bienestar social?.

Para comprender cual es el rol que juegan, y el como interactúan con las demandas de política comercial, el modelo tiene que especificar los marcos institucionales en los que la política económica toma lugar: ¿ es el ejecutivo o el congreso el que dispone de las tarifas al comercio?, ¿es el sistema electoral de representación proporcional?, ¿existen obligaciones firmadas en tratados internacionales que regulen ciertas formas de intervenciones al comercio?.

De esta manera los principales modelos de la economía política según la tipología de Rodrik (1994c) son: el enfoque de la función de soporte político, el enfoque del votante medio y en enfoque de contribuciones a la campaña. Es importante mencionar que la mayoría de los modelos de economía política toman el marco de Heckscher-Olin o el de factores específicos, y los modifican en cualquiera de las siguientes maneras: (1) la función objetivo maximizada por los gobiernos es tomada

para mostrar las preferencias para ciertos resultados distributivos, y; (2) los individuos y grupos de poder se asume que son capaces de llevar a cabo acciones para cambiar las preferencias del gobierno.

A continuación daré algunas de las características más importantes de estos modelos.

### **1.1.1 El enfoque de la función de soporte político**

En este enfoque, el gobierno es influenciado políticamente por grupos de interés bien organizados que representan a una industria en particular, pero también se asume que al gobierno le interesa las consecuencias de eficiencia de la restricción comercial. El gobierno maximiza una función en la que existe un *trade-off* entre las ganancias de la protección a la industria y las pérdidas para la población en general. Este enfoque tiene sus comienzos en un artículo de Hillman (1989), y la consecuencia de una solución de tipo interior al modelo, supone que siempre exista un nivel de protección a la industria concerniente.

Van Long y Vounsden (1991) dan una generalización en donde el soporte político depende explícitamente de los niveles de ingreso de los diferentes grupos en una economía de factores específicos. Estos autores distinguen entre tres grupos en una economía de dos bienes: los dueños de un factor específico en un sector 1 y 2, y los dueños de el factor móvil --trabajo-- en el sector 3. En este modelo ellos suponen que existen preferencias exógenas en las decisión de los políticos hacia los tres sectores. Además, reconocen explícitamente que las participaciones de los

tres grupos en el ingreso tarifario no necesita ser constante y dependerá en general del equilibrio en los precios.

La crítica principal a estos modelos es que, si bien hacen explícita la función objetivo de los gobiernos, dejan sin resolver cuales son las acciones que toman los grupos de influencia para poder obtener el comportamiento que desean de los gobiernos.

### **1.1.2 El enfoque del votante mediana.**

Este enfoque tuvo a su pionero en Mayer (1984), quien consideraba un modelo de democracia directa donde el nivel de tarifas es determinado por el voto entre la población. Mayer mostró que cada propietario del factor tenía una tasa óptima tarifaria, la cual era posiblemente negativa, estando determinada de manera individual por la propiedad de cierto factor.

En este modelo en un marco Heckscher-Olin, la participación de un individuo en el ingreso agregado ante un cambio en los precios será positivo, si ocurre que el individuo es relativamente bien dotado en el factor que es usado intensivamente en el sector de importaciones; y la fuerza del efecto será mayor entre más especializado es el individuo en ese factor. Consecuentemente, esos individuos deben preferir una tarifa estrictamente positiva. También se puede observar que entre más abierta sea la economía a las importaciones, y entre mayor sea la sensibilidad precio de la demanda de importaciones, menor será la tarifa individual deseada --o el subsidio a la exportación--.

En tanto que los votantes difieran en la dotación relativa de trabajo-capital, el teorema del votante medio puede ser aplicada para determinar la tasa de tarifa que puede emerger del voto. Si no existen costos del voto, la decisión de la mediana de los votantes se convierte en el resultado de la mayoría del voto. Por lo cual, bajo el voto de la mayoría el nivel de política comercial esta determinado como si el encargado de política maximizara la utilidad del votante medio.

Mayer (1984) también considera el caso de factores específicos para mostrar que si existen costos en el voto, una pequeña industria puede ganar protección debido a que otros intereses pueden encontrar que el votar en contra de la propuesta de un incremento en las tarifas, no es recomendable.

Este tipo de modelos son ejemplos de modelos de economía política bien especificados. El supuesto de democracia directa simplifica el marco institucional, haciendo implícito muchos de los detalles normalmente requeridos. El problema es la falta de realismo: en la práctica la política comercial es difícilmente decidida en base a el voto de la mayoría.

### **1.1.3 El enfoque de contribución de campañas.**

En esta clase de modelos las transferencias de recursos de grupos con intereses especiales hacia los políticos no juega ningún rol especial. Los modelos de Magee, Brock, y Young (MBY,1989) y los de Grossman y Helpman (1992) tienen sobreescrito el rol de las contribuciones políticas. En los primeros, los *lobbistas* hacen contribuciones a las campañas con el fin de incrementar la probabilidad de que el partido político favorecido gane

las elecciones. En Grossman y Helpman, las contribuciones a las campañas se hacen con el fin de influenciar las medidas de política de el gobierno.

En el modelo MBY existen dos *lobbistas* y dos partidos políticos en el marco del modelo Heckscher-Ohlin. Uno de los partidos se asume que esta a favor de la liberalización del comercio, mientras que el otro esta en favor de la protección. Cada *lobbista* representa un factor de producción -- capital o trabajo-- y hace contribuciones a uno de los dos partidos. La probabilidad de que algún partido salga seleccionado se incrementa con las contribuciones de campaña que recibe. La implicación de juegos de Nash entre los *lobbistas* y los partidos, es que las contribuciones a las campañas afectan los resultados de las elecciones pero no las plataformas políticas de los partidos.

El modelo MBY ha sido duramente criticado por Austen-Smith (1991), tanto por las restricciones artificiales en las plataformas de los partidos como por el uso de "la probabilidades de voto sin un fundamento racional". Mayer y Li (1994) han logrado trabajar estos modelos sin los dos problemas antes mencionados. Ellos han dado mejores fundamentos microeconómicos para el supuesto de que las contribuciones de campaña aumentan la fuerza electoral, mediante la modelización explícita de la incertidumbre. La justificación de modelo MBY requiere incertidumbre de dos partes: los votantes no deben de saber exactamente acerca de las preferencias de política de los partidos, y los partidos debe tener incertidumbre acerca del aspecto de las preferencias de los votantes. Mayer y Li además permiten que los partidos escojan cualquier política que quieran. El resultado es que se debilitan algunas de las conclusiones

del modelo MBY: por ejemplo, no existe la certeza de que los dos *lobbistas* nunca contribuirán al mismo partido.

#### **1.1.4 El problema de los modelos de economía política.**

En cada uno de los anteriores modelos, el comercio no es libre debido a que los grupos con influencias políticas les convienen las intervenciones al comercio. Rodrik (1996b) señala: "se tiende a pensar que los que han de salir perdiendo de reforma comercial son los grupos políticamente más poderosos como los industriales y los sindicatos urbanos, en tanto que los que podrían beneficiarse de ella como los trabajadores y los pequeños industriales carecen de poder y autoridad. --lo que nos lleva a una-- simple explicación casi tautológica".

El problema es que uno de los más ineficiente métodos de distribución del ingreso --la política comercial-- surge como el equilibrio político. Por lo cual, la mayoría de la literatura es más una de distribución del ingreso que una del comercio propiamente. Los vínculos con el política comercial solo surgen en estos modelos en el caso especial en que los hacedores de política asumen que no tienen acceso a ningún otro instrumento salvo la política comercial.

#### **1.2 La persistencia de las restricciones comerciales**

A partir de la recientes olas de liberalización comercial en los países han surgido nuevas preguntas; las cuales no encuentran una respuesta satisfactoria en los anteriores modelos centrados en la distribución del

ingreso como un fin de la política comercial. De las experiencias como los casos de Argentina y Chile surgen grandes interrogantes como: ¿por qué son retrasadas ciertas reformas que eventualmente beneficiarían a la mayoría de los segmentos de la sociedad?, ¿por qué algunas reformas se les ha dado marcha atrás?, etc.

Algunos artículos recientes han propuesto modelos para responder esta clase de cuestiones. Lo que distingue a estos artículos de la literatura anterior, así como de la literatura de la ciencia política, es la conjunción de el rigor analítico de los artículos económicos con el comportamiento político de los agentes. Esto significa que se asume que los agentes políticos y grupos se comportan de una manera racional, con expectativas que son consistentes con las propiedades específicas del modelo. Las reglas de comportamiento se derivan de resolver problemas de optimización con funciones objetivo bien definidas. El resultado político y económico surge como un equilibrio de Nash, en donde el individuo o grupo hace lo mejor que pueden dadas las acciones de otros. El reto de esos modelos es el explicar de que manera los resultados "ineficientes" pueden ser compatibles con el comportamiento racional --no miope del individuo--, sin interferir con los supuestos del entorno político.

Para algunos autores como Alesina y Drazen (1991), Tornell (1995) y Dornbusch (1991) esta nueva clase modelos tienen a uno de sus fundadores en el artículo de Fernández y Rodrik (1990). En el cual se sostiene la tesis de que el principal problema de las reformas económicas es que la identidad de los ganadores de la reforma no se puede determinar *ex ante*. En este artículo se demuestra que algunas de las preguntas más importantes con referencia a las reformas comerciales pueden ser explicadas por esta falta de información.

Un ejemplo numérico contenido en Rodrik (1993b), podría facilitar el entendimiento del modelo: consideremos una economía donde existen 100 votantes y supongamos que la reforma en cuestión incrementará el ingreso de 51 individuos en 5 pesos cada uno y disminuirá el resto en 1 peso cada uno, dejando una ganancia neta de  $(5 \cdot 51) - (1 \cdot 49) = 206$  pesos. En ausencia de incertidumbre, la mayoría de la población votaría a favor de la reforma. Ahora supongamos que solo 49 individuos saben que ellos ganarán y, los restantes 51 no están seguros si ellos mejorarán o empeorarán; sin embargo, debido a que se sabe que el resultado final será de 51 ganadores, los individuos del segundo grupo saben que solo dos de ellos podrán beneficiarse de la reforma, mientras que los otros 49 empeorarán<sup>1</sup>. De esta manera los individuos del segundo grupo tendrán una ganancia esperada de  $((5 \cdot 2) - (1 \cdot 49)) / 51 = -0.75$  pesos cada uno. Por lo cual los individuos de este grupo rechazarían la reforma.

### 1.2.1 El modelo Fernandez-Rodrik

Supongamos que las políticas económicas están determinadas por el voto popular y comenzamos con  $K$  individuos en el sector que compite con las importaciones y  $L$  individuos en el sector de exportaciones. Si bien el supuesto de la regla de la mayoría es atractivo, el argumento no refleja el mecanismo de voto mediante el cual se llevan a cabo las decisiones sociales; todo lo que necesitamos es que la reforma comercial sea más probable de llevarse a cabo entre mayor sea el número de individuos que la apoyan<sup>1</sup>. Dejemos que los ingresos --por empresario-- en el sector que compite con las importaciones y el sector de exportaciones sean  $\pi_m$  y  $\pi_e$

---

<sup>1</sup> Se usarán los términos empresarios e individuos como sinónimos.

respectivamente. Comenzaremos con las restricciones al comercio preexistentes, y una localización de la población tal que  $K > L$ .

Si esta economía se encuentra en un proceso hacia el libre comercio, asumiremos que el nuevo equilibrio provocará una migración de  $\Delta$  empresarios del sector que compite con las importaciones hacia el sector exportador, con unos ingresos posteriores a la reforma que serían de  $\pi^*_m$  y  $\pi^*_e$ . Debido a que tal reforma implicaría ganancias netas para la economía, debe ser el caso que:

$$(K - \Delta)\pi^*_m + (L + \Delta)\pi^*_e > K\pi_m + L\pi_e \quad (1.1)$$

Normalmente no podemos esperar que la regla de la mayoría produzca políticas que maximicen el ingreso nacional. Debido a que no nos enfocamos en esta eficiencia, se asumirá que  $K - \Delta < L + \Delta$  y  $\pi^*_e > \pi_m$ . Esto asegura que una vez que la reforma ha tomado lugar: a) el sector exportador empleará la mayoría de la población; y b) los rendimientos de la exportación bajo el libre mercado dominará a los rendimientos del sector que compite con las importaciones bajo un régimen de protección. Si suponemos, más aun, que todos los individuos en el grupo  $\Delta$  sabe su identidad ex-ante, la implicación será que la mayoría de la población votará en favor de la reforma comercial.

Ahora introduciremos incertidumbre asumiendo que aquellos individuos  $\Delta$  quienes se encuentran en el sector que compite con las importaciones pero que terminarán como beneficiarios de la reforma, no saben sus identidades. La pregunta es si aun así la mayoría votaría a favor de la reforma. La respuesta es: no necesariamente. Primero, habrá que notar que si los individuos que se encuentran en el sector que compite con

las importaciones se encuentran el total oscuridad sobre donde terminarán cuando termine la reforma, serán entre ellos idénticos *ex-ante* y votaran de la misma manera. El individuo representativo en este grupo solo votará a favor, si la reforma comercial incrementa sus ingresos esperados.<sup>2</sup> Los individuos en el sector que compite con las importaciones votarán a favor de la reforma solo si:

$$[(K - \Delta)/K]\pi^*_m + (\Delta/K)\pi^*_e > \pi_m \quad (1.2)$$

donde el lado izquierdo son los rendimientos esperados de la reforma por un individuo en el sector que compite con las importaciones y el lado derecho es el ingreso en ausencia de la reforma. Una inspección rápida nos revela que ninguna de las condiciones antes impuestas --y en particular la ecuación (1.1)-- necesariamente implica que la desigualdad expresada en (1.2) se cumplirá.

Más información podríamos obtener mediante la reordenación de términos de (1.1) y (1.2) con el fin de tener una comparación directa. Los requerimientos para el voto a favor del grupo que compite con las importaciones puede escribirse como:

$$(K - \Delta)\pi^*_m > K\pi_m - \Delta\pi^*_e \quad (1.3)$$

mientras que (1.1) requiere que:

$$(K - \Delta)\pi^*_m > K\pi_m - \Delta\pi^*_e + L(\pi_e - \pi^*_e) \quad (1.4)$$

---

<sup>2</sup> Se asume que el voto no tiene costos.

Notemos que la única diferencia es el término adicional  $L(\pi_e - \pi^*_e)$  en (1.3). En tanto que la reforma comercial incrementa la rentabilidad del sector orientado a las exportaciones, este término será negativo; también será más grande --en valor absoluto-- entre más grande sea la fuerza laboral preexistente en el sector. Es este término el que hace posible que la desigualdad (1.4) no concuerde, mientras que la desigualdad (1.3) si lo haga. Una configuración de parámetros tal que:

$$K\pi_m - \Delta\pi^*_e + L(\pi_e - \pi^*_e) < (K - \Delta)\pi^*_m < K\pi_m - \Delta\pi^*_e \quad (1.5)$$

es entonces posible. Bajo tal configuración, todos los individuos en el sector que compite con las importaciones votará en contra de la reforma --segunda desigualdad--. La incertidumbre acerca de la identidad de algunos de los ganadores y perdedores de la reforma provocará que la reforma no se lleve a cabo.

El problema fundamental que explica este modelo es que los votantes potenciales que estarían en favor de la reforma no toman en cuenta las ganancias de aquellos que se encuentran en el sector exportador, como se observa en el término  $L(\pi_e - \pi^*_e)$ . Entre más grande sea este término mayor será la posibilidad de que la incertidumbre bloquee la reforma. La explicación es simple: Los  $L$  individuos que se encuentran ya localizados en el sector de exportaciones votarán a favor de la reforma siempre; cualquier ganancia mayor hacia ellos disminuye el atractivo de la reforma --ex-ante-- para el resto de la población, y hace menos probable que en un futuro votaran en favor de la reforma.

Este modelo ayuda a explicar porque algunas reformas instituidas en países con regímenes políticos dictatoriales como, Corea, Chile y

Turquía, no se colapsaron y llegaron a ser populares, aún cuando no eran muy bien recibidas antes de que se llevaran a cabo.

Ahora, si el problema con la reforma, como ya hemos visto, es que los grupos poderosos son los más dañados, ¿por qué no proponer esquemas de compensación que neutralicen el daño?. Miopía, una respuesta que muchos observadores proclaman, aparece como una contestación poco satisfactoria. En palabras de Rodrik (1996b) el esquema de compensación puede no ser efectivo para remover el obstáculo distributivo de la reforma: “los perdedores *ex ante* saben que si la reforma es aprobada, existirá una mayoría *ex post* que pugnará por su continuidad. Por lo cual una promesa de compensar *ex post* a los perdedores puede no ser creíble”.

### **1.3 La economía política de las reciente liberalizaciones comerciales**

Recientemente un número cada vez mayor de países en desarrollo han abandonado los regímenes proteccionistas en favor de políticas comerciales más abiertas. Lo que hace difícil de explicar es el por qué estas reformas han tenido lugar en las circunstancias económicas más desfavorables. Donde estos países se encontraban en una profunda crisis macroeconómica, con alta inflación y un crecimiento cada vez menor en el momento que decidieron abrirse.

Es natural el suponer que la crisis y la reforma están de alguna manera relacionadas. Una primera hipótesis que podría surgir es que la política económica fincada en lo que se dio por llamar “política de sustituciones de importaciones”, se había mostrado ya como la causa de

las crisis económicas de estos países, por lo cual era necesario una reforma que incluyera una liberalización comercial en éstas economías.

La idea central es que la política de sustitución de importaciones llevada a cabo por los países en desarrollo, provocaba ciertas distorsiones microeconómicas las cuales se veían reflejadas en las crisis económicas de estos países. Este punto de vista es sostenida principalmente por el Banco Mundial<sup>3</sup>.

Esta idea surge principalmente de la confusión entre las políticas macroeconómicas y las microeconómicas. El problema es que la llamada política de sustitución de importaciones esta compuestas de una amplia gama de políticas entre las cuales se encuentran: política comercial restrictiva y política de precios, las cuales muchas veces se llevaban a cabo junto con políticas fiscales expansivas y tipos de cambios sobrevaluados. Ya en el análisis *post mortem* de las crisis, las fallas fueron atribuidas a las políticas microeconómicas, cuando en realidad sus fuentes fueron políticas macroeconómicas insustentables (Rodrik 1996b)<sup>4</sup>.

Si entendemos a la política comercial como complejas regulaciones microeconómicas concernientes a las exportaciones e importaciones, la teoría convencional nos dice que los efectos directos de esta política sobre la estabilidad macroeconómica y la solvencia externa son marginales. La política comercial afecta el volumen de comercio --el radio de

---

<sup>3</sup> Ver por ejemplo el volumen auspiciado por el Banco Mundial, editado por Vinod Thomas *et al.* (1991), especialmente los artículos de los editores y el de Ernest Stern.

<sup>4</sup> Existen claros ejemplos de que la política comercial restrictiva de los países no era una condición para el desarrollo de las crisis. Indonesia e India no sufrieron los estragos de las crisis de la deuda de los años 80's aun cuando llevaban a cabo una política comercial con altos niveles de restricciones a la importación. Sin embargo los países que sufrieron de una crisis si tuvieron características en común, fueron aquellos que sobrevaluaron sus moneda y dejaron acumular grandes déficits fiscales por un periodo prolongado de tiempo.

importaciones al ingreso nacional-- pero no la relación entre los niveles de importación y exportación. En otras palabras, las barreras al comercio determinan la apertura de la economía, pero no la balanza comercial --o la cuenta corriente de la balanza de pagos--, la cual esta determinada por las políticas de gastos y cambiarias, o sea por factores macroeconómicos<sup>5</sup>.

Por otro lado, creer en esta hipótesis nos lleva a suponer que la actuación del gobierno, es la de un planificador central el cual no enfrenta presiones de grupos de interés. Un supuesto poco creíble si tenemos en cuenta los efectos negativos de las políticas comerciales sobre la distribución de los ingresos del país<sup>6</sup>. De hecho las reformas no vinieron inmediatamente después de las crisis, el patrón típico fue que los gobiernos endurecieran sus restricciones comerciales<sup>7</sup>.

Otra idea, altamente difundida, que relaciona las crisis económicas y las reformas económicas, es la que nos dice que estas últimas solo fueron llevadas a cabo cuando las condiciones económicas se deterioraron tanto

---

<sup>5</sup> En la teoría económica convencional, las restricciones al comercio tienen efectos de nivel, no efectos en el crecimiento. Esto es, una tarifa de un 20 por ciento puede reducir el ingreso real, digamos, un 0.5 por ciento del PIB --permanentemente--, pero no afectará la tasa de crecimiento de la economía en el largo plazo. En la literatura reciente sobre crecimiento endógeno, las restricciones comerciales pueden tener un efecto sobre el crecimiento, pero estos efectos pueden ser diferentes dependiendo del modelo. Para una economía pequeña, el efecto dependerá de como el efecto de la ventaja comparativa empuja los recursos dentro o fuera de los sectores de crecimiento de la economía (Rodrik 1996b). El trabajo empírico sobre crecimiento generalmente ha encontrado una relación negativa entre protección comercial y crecimiento. Sin embargo, esta literatura sufre de severas confusiones tanto analíticas como conceptuales (Rodrik 1992b).

<sup>6</sup> En un estudio Bourguignon y Morris (1989), encuentran que los efectos distributivos de las políticas comerciales son cuantitativamente significativos. En este análisis de regresión entre países, concluyeron que el ingreso obtenido por el 20 por ciento de la población de mayores ingresos es entre 4 y 5 por ciento más alto en aquellos países con mayor protección comercial. Sin embargo, existe una forma alternativa de interpretar esta evidencia. Recientes estudios han mostrado que existe una propensión de que se instituyan políticas económicas que afectan el crecimiento nacional en aquellos países con mala distribución del ingreso. Un ejemplo es el modelo de Alesina y Rodrik (1994).

<sup>7</sup> Aun Chile, que había abierto la economía durante los 70's bajo el gobierno de Pinochet, inicialmente escogió incrementar su tarifa de importación cuando fue golpeado por la crisis.

que los costos de llevar a cabo políticas de corte "populista" fueron más altos que los costos del ajuste.

La idea de que los gobiernos tienen que estar contra la pared antes de actuar puede ser válida, pero no está exenta de problemas desde el punto de vista analítico. Primero, existe un fuerte elemento de tautología en la asociación de la reforma con la crisis. Una reforma solo se convierte en un tema importante cuando las políticas llevadas hasta ese momento son percibidas como que no funcionaban, por lo que la crisis es solo una parte extrema de una política fallida. Segundo, se hace explícita la idea de que si bien una economía en crisis no ha llevado a cabo la reforma es solo porque la crisis no ha sido aun tan severa. Casos como el de Brasil, el cual llevó a cabo la reforma no sin antes haber pasado varias veces por hiperinflaciones, contradicen la hipótesis.

Otro problema es que estas ideas no explican tampoco, el por qué fue instituido una reforma comercial, la cual no era un elemento importante para detener la crisis, y consecuentemente su reforma no era una necesidad lógica una vez que las acciones decisivas fueron tomadas. De hecho las liberalizaciones comerciales solo fueron un elemento que complicaba aún más el esfuerzo de estabilización macroeconómico. Esto se debe a varias razones. La reducción de tarifas resultaba en pérdidas en los ingresos fiscales. Más aún, la liberalización agravaba de manera adversa las políticas de estabilización en la demanda agregada y el producto interno. También creaba un importante conflicto en el manejo del tipo de cambio: la reforma requería una depreciación compensatoria de la

moneda, la cual tenía que ser adoptada a pesar del temor a la frágiles expectativas de precios<sup>8</sup>.

Recientemente han aparecido modelos que tratan explicar estas paradojas. Drazen y Grilli (1993) se enfocan en una “guerra de desgaste” entre dos grupos políticos y muestran que la crisis le da una solución al conflicto. Tornell (1995), y Esquivel y Tornell (1998) en un modelo que se basa en juegos utilizados en organización industrial sugieren que la crisis en los términos de intercambio en México produjo una ruptura del *status quo* en la política mexicana facilitando al gobierno la introducción de una reforma comercial.

Aquí presentaremos el argumento de Rodrik (1992a), en el cual la crisis en estos países también facilitaba la institución de una nueva política comercial. En el, la crisis permitió a los gobiernos reformistas de estos países el poder instituir un paquete de reformas que incluía una nueva política fiscal, crucial para la estabilidad de precios, junto con reformas comerciales y de política industrial, las cuales eran vistas como necesarias en el largo plazo, pero incidentales en la inmediates de la crisis. La idea central es que la alta inflación y la inestabilidad macroeconómica se dejó sentir de tal magnitud, en todos los sectores de la economía, que los grupos de interés más poderosos del país se vieron en la necesidad de aceptar un paquete amplio de medidas, en las cuales se tenían insertadas la reforma comercial. Aunque ellos hubieran preferido solo el componente macroeconómico del paquete, no les fue ofrecida otra opción.

---

<sup>8</sup> Una explicación detallada de estos temas se pueden encontrar en Rodrik (1990b) y Rodrik (1992b).

### 1.3.1 El modelo de costo-beneficio político.

Comencemos recordando lo que ya sabemos. Demasiada redistribución del ingreso en una economía podría ser la principal dificultad de una reforma comercial. Desde el punto de vista de los encargados de la política económica, cambiar el ingreso de un grupo a otro es una tarea difícil de llevar a cabo, aún cuando sea vista como necesaria. Por otro lado, la reforma implica una ganancia de eficiencia que puede ser vista como una fuente de beneficio político: lleva a un incremento en el tamaño del producto nacional, representada en el mejoramiento de bienestar de algunos grupos de la sociedad sin costos para otros.

Estas ideas pueden ser formalizadas en un índice de "costo-beneficio político" (ICBP). Definiéndolo de la siguiente manera:

$$ICBP = \frac{1}{2} (\sum_j |\Delta \text{ ingreso}_j| - \text{ganancia neta}) / \text{ganancia neta} \quad (1.6)$$

donde la ganancia neta significa las ganancias de eficiencia de la reforma,  $j$  son los grupos o individuos en la sociedad, y  $\Delta \text{ ingreso}_j$  es el cambio en el ingreso del grupo  $j$ . El numerador es la suma de los valores absolutos del efecto sobre el ingreso de la política sobre los diferentes grupos, y por lo tanto es la medida de la distribución total resultante. Esta se divide entre dos para evitar la doble contabilidad. De esta manera, el numerador es el equivalente de la suma de pérdidas sufridas por los grupos adversamente afectados por la reforma. Por lo cual, el numerador representa el costo de la política y el denominador el beneficio. Este índice tiene la tarea de cuantificar la noción de que para cualquier incremento en el tamaño de la producción nacional se necesitará una mayor distribución del ingreso, la cual representará un gran costo para los políticos. Más específicamente,

este índice responde a la siguiente pregunta: ¿cuántos pesos de ingreso son cambiados de un grupo a otro por cada peso de eficiencia?

Este índice tiene la propiedad de que sus valores pueden estar en un rango entre cero e infinito. Cuando la política es puramente redistribuida el valor crece hasta infinito. Cuando la política incrementa los ingresos de ciertos grupos sin cambiar el ingreso de un grupo a otro --es eficiente en el sentido de Pareto--, toma el valor de cero.

Tratemos ahora de colocar en este índice los parámetros relevantes en la política comercial. Será necesaria una distinción entre consumidores, productores de artículos que compiten con los importados y rentistas. Denotaremos con  $m$  el volumen importado,  $q$  la producción de artículos que compiten con los importados,  $c$  el consumo total,  $p$  el precio interno de las importaciones,  $p^*$  el precio mundial, y  $t$  la tarifa *advalorem* de la restricción comercial.

Los resultados de la reforma en el ingreso de los diferentes grupos de la sociedad serán los siguientes: para los consumidores  $-c\Delta p$ , para los productores  $q\Delta p$ , para los rentistas  $m\Delta p + tp^*\Delta m$ , y la ganancia neta para la economía  $tp^*\Delta m$ . Sustituyendo, el índice será el siguiente:

$$ICBP = (-c\Delta p) / (tp^*\Delta m) = (1/\mu\epsilon t) \quad (1.6)$$

Donde  $\mu$  es la participación de las importaciones (a precios mundiales) en el consumo y  $\epsilon$  es el valor absoluto de la elasticidad de la demanda para importaciones. Si le damos ciertos valores razonables de  $t=0.5$ ,  $\mu=0.2$  y  $\epsilon=2$ , la fórmula nos da un resultado de cinco. Esto significa que cinco pesos de ingreso tiene que ser cambiados de manos para lograr un solo peso de ganancia de eficiencia. Esta es una manera coherente de capturar

la dificultad política que representa el logro de una reforma microeconómica en tiempos normales.

Una vez visto esto, es necesario poderse hacer una siguiente pregunta: ¿si la reforma comercial políticamente es tan difícil de poderse llevar a cabo, porque tantos países la están llevando a cabo?. Una respuesta podría encontrarse en que, tal vez los poderosos intereses que se habían beneficiado de la protección comercial y que en un principio lograron bloquear la reforma, se habían debilitado a partir de la crisis de los ochentas. Esto podría explicar la ola de recientes reformas liberales. Pero este argumento necesitaría de una demostración de que los intereses de las empresas que competían con las importaciones habían sido severamente afectadas por la crisis. El argumento de que este grupo fue el más desproporcionadamente afectado es difícil de construir si se toma en cuenta que la crisis macroeconómica fue costosa a todos los grupos de la sociedad.

Es también claro que en la escena internacional hubo dos ganadores: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Sin embargo sería un error considerar que la reforma se llevó a cabo solo por imposición externa a los gobiernos. La liberalización comercial en México, por ejemplo, fue más ambiciosa y se procedió de una manera más rápida de lo que los oficiales de Banco Mundial consideraban prudente (Rodrik 1995d).

De esta manera las causas de la reforma se deben hallar en las circunstancias económicas en las que se hallaban los países en desarrollo como consecuencia de la prolongada crisis de los ochentas. La experiencia de una alta inflación y un crecimiento negativo preparó el terreno para la

entrada de un nuevo tipo de políticas. El continuo deterioro de las condiciones económicas formaron un consenso general de que era necesario que se hiciera algo. En otras palabras, se percibió que la restauración de la salud económica era tan necesaria que se dejó de lado las consideraciones redistribuidas.

Esta idea puede ser demostrada mediante el uso de índice de costo beneficio político. Se puede mostrar que este índice declina cuando se introduce en un contexto de estabilización política. Consideremos una reforma comercial que es parte de un paquete de estabilización. La estabilización intentará reducir la inflación y mejorar la economía mediante la eliminación de la restricción impuesta por los mercados financieros internacionales. De esta manera este paquete de reformas, a diferencia de la sola reforma comercial, promete a la sociedad en general que los beneficios serán compartidos por todos.

El índice ahora puede ser representado incluyendo los efectos de la liberalización y de la estabilización. Denotando los beneficios de la estabilización por  $\gamma$ , el incremento porcentual de ingreso que resulta de la estabilización;  $\gamma$  es, por tanto, un aproximado de la profundidad de la crisis --al igual que de su posible éxito--. Más aún, dejemos que  $\theta$  denote la participación del consumo de importaciones en el PIB, y  $w$  el porcentaje de reducción en el precio de las importaciones relativo al de las exportaciones como consecuencia de la reforma. El índice de costo beneficio político del paquete que contiene la estabilización y liberalización de la economía se puede expresar como:

$$ICBP = 1 / (\mu\epsilon t + (\gamma / w\theta)) \quad (1.7)$$

Supongamos ahora los mismos valores dados en el ejemplo del caso (2) y un valor de  $\gamma=0$ . En este caso en ICBP toma su valor usual de cinco. Pero en presencia de un programa de estabilización que promete mejorar el bienestar de todos los grupos en un 10 por ciento ( $\gamma=0.1$ ), con  $\theta=.4$  y  $w=.2$  el índice cae a 0.69. Habrá que hacer notar que debido a que incrementos relativamente pequeños en la tasa de crecimiento de la economía pueden causar grandes saltos en el nivel del valor presente descontado del ingreso, la expectativa de que una estabilización exitosa pueda incrementar el bienestar en un 10 por ciento no esta tan fuera de lugar<sup>9</sup>.

El punto central de este ejemplo es que nos muestra que la oportunidad de hacer algo que beneficie a todos por un gran margen --una oportunidad que solo surge cuando la economía se encuentra en un gran problema económico y entra en un periodo de crisis profunda-- permite a los gobiernos reformistas juntar en un solo paquete, una política de estabilización, y reformas microeconómicas y estructurales que contienen implicaciones distributivas que difícilmente se pueden llevar a cabo en tiempos "normales".

### 1.3.3 Evidencia empírica

El argumento de que las crisis económicas pueden ayudar a que se lleve a cabo una reforma es consistente con la evidencia. En un estudio del Banco Mundial se analizaron los episodios de liberalización de 19 países en

---

<sup>9</sup> Sobre este punto Rodrik (1992a) comenta que si, por ejemplo, dejamos que la estabilización de la economía incremente la tasa de crecimiento en un punto porcentual, de cero a 1 por ciento, y asumimos que los individuos tienen una tasa de descuento temporal de ocho por ciento. Entonces, este relativamente pequeño incremento de la tasa de crecimiento se convierte en un 14.3 por ciento de incremento en el nivel de bienestar individual --el valor presente descontado de ingreso--.

desarrollo durante el periodo de posguerra (Papageorgios *et al*, 1990). En el estudio se muestra el cuadro 1.1, en el cual encontramos una lista de 13 casos de reforma comercial. El cuadro muestra que una gran mayoría de estas reformas --10 de 13-- se llevaron a cabo en un contexto de, ya sea, cambio de régimen político o en un entorno de devastación económica --o ambos--.

El caso mexicano también aporta evidencia beneficiosa. Tornell (1995) en su modelo de economía política sobre la liberalización experimentada por México en los ochentas, y nos explica de que manera la crisis contribuyó a la reforma:

“los dos principales grupos de interés que bloquearon la liberalización del comercio durante los años setenta fueron la élite del sector privado, que competía con las importaciones, y las empresas de propiedad privada estatal --élite paraestatal--. A través del proceso político, estos grupos gozaban de acceso casi ilimitado de los ingresos fiscales. Contaban con insumos subsidiados, se beneficiaban de las complicadas reglamentaciones y las elevadas barreras comerciales, que tenían el efecto de incrementar la rentabilidad de los factores fijos en estos sectores... El equilibrio entre estos dos grupos poderosos se rompió cuando surgió la crisis de la deuda en 1982, desde que el gobierno ya no pudo mantener un alto nivel de subsidios. La lucha entre los grupos de interés se produjo en las esferas de la expropiación de los bancos privados y la liberalización del comercio. El costo a corto plazo de la liberalización del comercio fue el costo de ajuste implicado por los efectos de eficiencia del comercio libre. La élite privada se benefició porque se redujo el poder de la élite estatal para expropiar y obtener subsidios. Este debilitamiento mutuo le otorgó al gobierno autonomía temporal para llevar a cabo la reforma.”

## Cuadro 1.1

### Las correlaciones de la reforma comercial

Episodios de reforma "rápidos" y "fuertes"	Año	Cambio en el régimen político	Colapso económico
Argentina	1976	✓	✓
Chile	1956		✓
Chile	1974	✓	✓
Grecia	1953		
Indonesia	1966	✓	✓
Israel	1952		✓
Perú	1979		
Filipinas	1960	✓	
Singapur	1968	✓	
España	1977	✓	
Sri Lanka	1977	✓	
Turquía	1980		✓
Yugoslavia	1965		

Fuente: Papageorgio *et al.* (1990)

Si bien en este modelo la importancia de la crisis solo fue el que produjera que la reforma comercial fuera apoyada por la élite privada como una forma de salvarse de la élite paraestatal. Cabe preguntarse como lo hace Froot (1995), si esta reforma no solo constituía solo una opción entre la liberalización y el status quo, sino entre la liberalización y algo mucho peor, quizá la intranquilidad social o el desorden político.

Por último, surge todavía una pregunta inquietante que no ha sido respondida: ¿por qué se incluyó a la liberalización comercial en un paquete amplio de estabilización económica, si la relación entre la política comercial y la crisis de la deuda para ser más que nada incidental?

La respuesta puede estar en que esta reforma comercial tiene el efecto de desacreditar toda la trayectoria anterior de políticas económicas. La importancia de la liberalización comercial en un contexto de estabilización es el deseo del gobierno de hacer un claro corte con las políticas económicas del pasado --incluyendo la sustitución de importaciones--. La reforma, de esta manera, puede ayudar a romper con las formas de operación del pasado y proveer al gobierno de la credibilidad necesaria para luchar contra la inflación (Rodrik 1992b).

#### **1.4 Conclusiones**

Los modelos como los que hasta ahora hemos discutido son útiles para mejorar nuestro entendimiento del porque las reformas son rechazadas, porque se llevan a cabo, y porque toman la forma que ellas lo hacen. La creación de modelos de economía política por un lado nos ayuda a entender la conducta de una política comercial. Pero también nos permite mejorar el análisis económico, dándonos a conocer una más completa

visión de las posibles consecuencias de la política. Además pueden representar una importante base para la creación de instituciones o regímenes en el área de la política comercial. Consecuentemente, pueden ser de enorme importancia, tanto en el análisis normativo como para el positivo (Rodrik 1993b).

A primera vista, esto puede parecer raro, debido a que el punto central de la modelación de la economía política es el endogeneizar a la política. Claro que estos intentos de endogeneizar deben de permanecer necesariamente parciales; todos los modelos tienen que tratar a los temas institucionales y políticos de una manera paramétrica. Mientras que el análisis no puede conducirse por los dominios de la política que son endogenizados, es perfectamente posible centrarse en cuestiones normativas con respecto a aquellos aspectos del régimen político que son tratados como exógenos.

Algunos ejemplos con los modelos previos pueden ayudar a aclarar este punto en concreto. Debido a que el modelo de Fernandez y Rodrik (1991) no endogeniza los atributos de la reforma comercial, es legítimo el preguntarse que tipos de reforma tienen menores posibilidades de sufrir de las dificultades políticas que surgen en el modelo. Usando el modelo Fernandez-Rodrik, Wei (1992) muestra como una secuencia de reformas en diferentes arenas políticas puede ser políticamente sustentable.

Una ventaja más en esta línea de investigación es llevar a una análisis más sólido los argumentos fuertes y débiles de la economía política. Como lo apunta Rodrik (1994c), los argumentos políticos en favor de, por ejemplo, un esquema de uniformidad de tarifas en la reforma comercial no tendrían que descansar en una decisión unilateral. Es

necesario construir rigurosos modelos que demuestren la lógica de tales proposiciones, sin importar que tan intuitivas parezcan.

Una analogía como la política macroeconómica podría ser útil. Gracias al análisis de consistencia temporal, mucha de la literatura de la política fiscal y monetaria se ha enfocado en el diseño de regímenes basados en reglas e instituciones que mejoran la estabilidad de precios sin dañar la actividad económica.

En el área de la política comercial se tienen una serie de preguntas todavía sin responder. En particular, sería necesario saber que clase de regímenes --multilaterales, bilaterales o unilaterales-- son políticamente posibles. ¿cuál es la mejor forma de estructurar la participación de grupos de interés en el proceso de crear y llevar a cabo la política económica?, ¿debiera la política comercial ser llevada de una manera centralizada o descentralizada?, ¿son los tratados comerciales deseables como complemento --o sustituto-- de las instituciones multilaterales?, ¿qué clase de salvaguardas debe tener un régimen comercial multilateral, en forma de sanciones, con el fin de mantener el libre comercio?. Todas estas preguntas son de naturaleza política, y sería natural avocarse a la literatura de economía política para responderlas. De ahí la importancia de avanzar en investigaciones más profundas en esta área.

## Capítulo 2

### EL PROBLEMA DE LA CREDIBILIDAD EN LAS REFORMAS COMERCIALES

*No es la liberalización comercial per se, sino la liberalización comercial creíble, la que es fuente de ganancias de eficiencia. Le debe ser conveniente al planificador económico el asegurar que la reforma sea vista como sustentable. Este punto no debería de dejar de ser señalado con el mayor énfasis posible...*

*Dani Rodrik (1989b, pag. 2)*

#### **Introducción**

Una liberalización comercial es benéfica en el sentido de que mueve los recursos económicos de los sectores que son menos productivos --típicamente bienes de consumo durables que sustituyen a las importaciones-- hacia sectores que son más productivos --sectores orientados a la exportación y algunos bienes intermedios --. Por lo tanto, el éxito de la reforma comercial puede ser medido por el grado de desplazamiento de trabajo y capital que han hecho los empresarios en respuesta a la reforma.

En este proceso, considerables costos de ajuste surgirán: un caso típico es el de la maquinaria, donde los propietarios del capital en aquellos sectores que compiten con las exportaciones, sufrirán pérdidas mayúsculas. También las empresas que aumenten el nivel de trabajo

sufrirían de costos de entrenamiento de sus trabajadores. Durante éste proceso de ajuste, ciertos trabajadores se mantendrán desempleados y los empresarios que tienen inversiones en los sectores que compiten con las importaciones sufrirían los costos de la bancarrota. Estos costos que surgen por el proceso de reforma comercial son un mal necesario desde el punto de vista de la asignación de recursos.

La complacencia de los empresarios y trabajadores para soportar esta clase de costos, dependerá de sus expectativas acerca del mantenimiento de la reforma. Cuando hay una percepción general de que la reforma será permanente, el sector privado se tendrá necesariamente que ajustar para sufrir los menores costos posibles que la liberalización le provocara eventualmente. Cuando el futuro de la liberalización, por el contrario, es incierto, los incentivos de ajuste serán ignorados. Los empresarios razonarán que incurrir en costos de entrada y salida, provocados por la reasignación de recursos, no tienen sentido cuando se espera que la política sea revertida en cierto tiempo. De esta manera el sector privado preferirá esperar, en lugar de responder a las señales de precios que son percibidas como temporales. Las ganancias de eficiencia en la asignación de recursos resultantes, por lo tanto, serán menores a las esperadas.

Lo anterior bien podría ser el ambiente económico generado por una reforma comercial no creíble. Esto nos lleva a determinar la importancia de este capítulo. No es por si misma la liberalización comercial, sino aquella que es *creíble*, la que es fuente de beneficios para la economía. Este tema no había tenido el suficiente énfasis hasta finales de los años 80's y es Dani Rodrik uno de los pioneros en el análisis de la credibilidad de la apertura comercial en los países en desarrollo.

Este capítulo está diseñado de la siguiente manera: en la primera sección se presentará una descripción de las fuentes, a partir de las cuales surgen los problemas de credibilidad durante el proceso de apertura comercial. En la segunda sección, se revisarán los mecanismos principales mediante los que la credibilidad incompleta puede producir costos de eficiencia en una economía. Aquí, trabajaremos con algunos modelos que nos permitirán ilustrar de una manera más clara cuáles son los mecanismos correspondientes. La tercera sección discute los instrumentos que la autoridad económica tiene a su disposición para poder atacar esta clase de problemas.

## **2.1 Las fuentes de la credibilidad imperfecta**

El determinar la política apropiada en un contexto de credibilidad imperfecta requiere, en una primera instancia, el reconocer de donde surgen esta clase de problemas. La cuestión es: ¿por qué deberían temer los individuos que las reformas sean abandonadas, si la autoridad gubernamental asegura lo contrario?. Las respuestas a esta pregunta basada en el comportamiento racional de los individuos, caen bajo las categorías que en esta sección se discuten.

### **2.1.1 Inconsistencia temporal**

Primero, la falta de credibilidad puede surgir de la inconsistencia temporal, esto es, situaciones en las que el gobierno tiene los incentivos de desviarse *ex-post* de la política comercial anunciada *ex-ante*. En estos casos, un

programa de liberalización comercial no es creíble porque el sector privado ha tomado a consideración tales incentivos.

Un ejemplo clásico lo encontramos en la política monetaria: una vez que los sectores privados han congelado los precios y salarios, las autoridades podrían encontrar tentador el llevar a cabo una política monetaria menos restrictiva de la que se comprometieron, y así poder obtener alguna ganancia extra en el producto. Tentaciones similares de "sorprender" al sector privado pueden existir con la política comercial. Bajo circunstancias en que las autoridades tienen un incentivo *ex-post* de cambiar sus promesas, es perfectamente racional para los agentes el "no creer" en ciertos anuncios de introducción de políticas futuras.

En la política comercial, el gobierno puede hallar deseable *ex-ante* llevar a cabo una estrategia de apertura, pero una vez que el capital se ha reasignado, puede llevarse a cabo una política que compense los intereses de aquellos sectores que han sufrido pérdidas por la liberalización. Cuando el sector privado ha respondido a la reforma, el costo de hacerlo es pequeño y muy tentador. Pero ello, puede ser previsto por los inversionistas privados y, estos, rehusarse a participar en este juego.

La literatura sobre credibilidad ha tomado nota de este problema, Matsuyama (1990) analiza el grado en que un gobierno puede amenazar verosimilmente con imponer la liberalización para inducir a las empresas nacionales a emprender las inversiones adecuadas, y señala que es difícil que tales amenazas resulten creíbles. En la medida en que las empresas advierten que la mejor opción del estado es no liberalizar, si carece de tales inversiones, la mejor estrategia de las empresas será no responder a las reformas.

### 2.1.2 Inconsistencia con otras políticas implementadas

Las reformas del gobierno pueden ser inconsistentes con otro tipo de políticas llevadas a cabo simultáneamente, y ser reconocidas así por los agentes económicos. En el área del comercio, el ejemplo más claro son los tipos de cambio sobrevaluados: cuando la sobrevaluación es considerablemente grande, el sector privado puede asumir que los *déficits* en la cuenta corriente no podrán ser sustentados por mucho tiempo. De una manera similar, aquella liberalización comercial que no es acompañada de una devaluación suficientemente grande probablemente sea percibida como no sustentable debido a los resultantes *déficits* comerciales<sup>10</sup>.

Algunas inconsistencias de política económica son más sutiles y envuelven conflictos entre diferentes clases de políticas que son llevadas a cabo simultáneamente. Aquí se mencionarán dos clases de conflictos potenciales entre la reforma comercial y la estabilización macroeconómica que son particularmente conocidas.

La primera tiene que ver con el impacto fiscal de la liberalización. Debido a que muchos países dependen en una gran magnitud de los impuestos al comercio, cualquier intento de reducir estos impuestos será inconsistente con el objetivo fiscal. Un conflicto similar con los objetivos presupuestarios es con respecto a la devaluación del tipo de cambio. Para muchos gobiernos que compran divisas al sector privado con el fin de pagar el servicio de la deuda, una depreciación del tipo de cambio implica una pérdida de ingreso fiscal real<sup>11</sup>. En estas circunstancias, una

---

<sup>10</sup> Existe muchos ejemplos de caso, por ejemplo Chile a finales de los 70's y México en 1988.

<sup>11</sup> Para una exposición analítica de este punto véase Rodrik (1988a).

depreciación real de la moneda --llevada a cabo a consecuencia de la liberalización comercial-- puede provocar un conflicto con las metas fiscales de la estabilización.

La segunda área de conflicto con la estabilización es con respecto al control de la inflación. Junto con una adelgazamiento fiscal, una ancla cambiaria puede ser un mecanismo útil para mantener la inflación bajo control. Esto da tiempo al gobierno de estabilizar los precios de una manera rápida, permitiendo la implementación de ciertas medidas fiscales en ese tiempo. Con la liberalización comercial, los objetivos de control de la inflación y balance comercial no pueden obtenerse simultáneamente, cualquier intento de llevarlo a cabo resultará en una pérdida de credibilidad.

Un conflicto similar como lo explica Rodrik (1990b) surgió en México, a partir de 1987, durante el cual el tipo de cambio y otros precios fueron congelados mediante el Pacto de Solidaridad. Si bien la inflación se mantuvo bajo control, el costo fue la sobrevaluación del peso. Mientras la liberalización comercial era implementada, la sustentabilidad del tipo de cambio y la reforma comercial era cuestionada. El sector privado respondió con un aumento en las importaciones.

Finalmente, la interacción de los mercados financieros con la reforma comercial pueden también crear inconsistencia económica. Debido a que la reforma comercial requiere de cambio estructural: que fluyan los recursos y empresas de un sector a otro. La presencia de mercados de crédito que funcionen eficientemente será crucial para el buen funcionamiento de este proceso. De otra manera, las empresas en bancarrota se llevarán a los bancos comerciales con ellos, desplazando

posibles entradas de empresas a los sectores orientados a las exportaciones. Esta fragilidad del sector financiero puede estar relacionada con una liberalización financiera mal implementada. Debido a que este ambiente es inconsistente para llevar a cabo el cambio estructural, el público podrá ver que las bancarrotas generalizadas de las industrias no son un resultado positivo y, por lo tanto, la reforma comercial tendrá que ser eliminada.

### **2.1.3 Información incompleta o asimétrica**

Tercero, pueden existir problemas de información incompleta o asimétrica, donde el sector privado no pueda saber con certeza que tan serias son las intenciones del gobierno acerca del proceso de reforma comercial. En otras palabras, podría estar "bajo un velo de duda" acerca de cuales son los verdaderos objetivos del gobierno en el poder. En algunos de los modelos que tratan este punto, la probabilidad de que la liberalización sea revertida depende de la información que tiene el sector privado sobre las verdaderas intenciones del gobierno, mientras que en otros esta posibilidad es una función de la probabilidad de que un partido político, que no apoya la liberalización, sea elegido<sup>12</sup>.

Información imperfecta de este tipo puede prevalecer particularmente en países donde sus gobiernos --y secretarios de hacienda-- son cambiados con relativa frecuencia, especialmente en países en desarrollo. Como se puede observar, este problema de credibilidad

---

<sup>12</sup> En particular Froot (1987), y Engel y Kletzer (1987) consideran modelos donde, después de la reforma comercial, el sector privado verifica constantemente la probabilidad de que la reforma sea revertida.

difiere del de inconsistencia temporal, mencionado anteriormente, donde los agentes entiende a la perfección las motivaciones del gobierno.

Este un grave problema es los países, por muchas razones. La primera es que, la reforma generalmente es hecha por los mismos políticos y burócratas quienes eran los más arduos defensores de las políticas de sustitución de importaciones. Primero, ¿ por qué habrían de pensar los empresarios que estos gobiernos han “visto la luz”? Segundo, la presencia de los programas de ajuste del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional provocan que se crea que la reforma comercial ha sido “comprada” por los acreedores internacionales sin tener el soporte de los gobiernos locales. Frecuentemente, las crisis en estos países son tan serias que los gobiernos aceptarían casi cualquier cosa con el fin obtener “luz verde” de las instituciones internacionales que les permitan negociar sus deudas y obtener nuevos capitales.

Sobre este punto sería importante mencionar un modelo utilizado por Rodrik (1989a), donde existe confusión en los agentes por la incapacidad de saber las verdaderas intenciones del gobierno, ya sea como las de ser “liberalizador” o, las de ser un gobierno “redistributivo” que emprende la reforma comercial debido a transfiere ingreso a ciertos grupos de la sociedad. En el modelo se demuestra que si hubiera una ausencia de crisis en la economía y no se necesitará de la asistencia del Banco Mundial, no existiría ninguna confusión, debido a que la elección hecha por el gobierno revelaría inmediatamente su intención. Bajo la condicional del Banco Mundial, sin embargo, el gobierno podría escoger el “fintar” que va a realizar una reforma comercial, debido a que esto le permitiría tener acceso a recursos financieros adicionales. A consecuencia de que el tutelaje del Banco Mundial es solo temporal, el gobierno redistributivo

regresaría a su política de protección comercial una vez que el Banco Mundial lo ha dejado de presionar. Irónicamente, la condicionalidad hace que los gobierno bien intencionados tengan los mismos problemas que aquellos que no lo son.

#### **2.1.4 Costos políticos relacionados con la redistribución**

Algunas veces el gobierno puede tener las mejores intenciones, pero puede ser derrotado por ciertas fuerzas políticas. Cuando oposición política es esperada, los empresarios preferirán esperar hasta que la reforma se encuentre ya implementada o definitivamente rechazada.

Los empresarios observan el hecho que la liberalización comercial, es una de las reformas más difíciles que un gobierno puede llevar a cabo en el terreno político. En términos económicos simples, esto se debe a que el aspecto comercial tiene claros efectos redistributivos: los factores de producción de aquellas actividades que compitan con las importaciones tienen pérdidas y las relacionadas con las exportaciones tienen ganancias. Los costos políticos de implementar la reforma son inmediatos, mientras que los beneficios podrían demorarse por la incertidumbre que rodea la identidad de los beneficiarios eventuales<sup>13</sup>.

El conflicto es agravado debido a los efectos redistributivos típicamente tienen implicaciones muy claras en la sociedad. Esta relación entre los regímenes comerciales y la complejidad sociopolítica puede ser observada por el hecho de que históricamente muchos de los cambios importantes en las políticas comerciales han sido precedidas o

---

<sup>13</sup> El primer capítulo de esta tesis hace una exposición más extensa de este tema.

acompañadas por cambios en el régimen político<sup>14</sup>. Pareciera ser que los regímenes militares están particularmente relacionados con la reforma comercial, presumiblemente debido a que tienen una mejor capacidad de resistir las consecuencias políticas. Pero los regímenes militares no son eternos y la sustentabilidad de la reforma podría ser puesta en duda una vez que los civiles regresan al poder, especialmente cuando el gobierno militar ha durado poco tiempo. Las presiones políticas causadas por los problemas distributivos, reprimidos por los militares, pueden volver con más fuerza una vez que el sistema político se abra.

### **2.1.5 Inestabilidad macroeconómica**

La inestabilidad macroeconómica es tal vez el enemigo principal de la reforma comercial. Esto es en parte debido, como ya dijimos, a que algunos de los requerimientos de política para la estabilización macroeconómica provocan un conflicto con aquellos necesarios en lo referente a la política comercial. Mas aún, esto se une al hecho de que un ambiente económico de crisis es inherentemente malo para la reforma comercial. Tres síntomas de tal inestabilidad son particularmente dañinos: alta inflación, bajo crecimiento y altas tasas de interés.

Alta inflación es dañina para la reforma comercial debido a que generalmente va acompañada de un alto grado de variabilidad en los precios relativos. Con una alta inflación las señales de precios de la reforma comercial serán confusas, por la incertidumbre generada por esta

---

<sup>14</sup> Un ejemplo es Chile, donde la liberalización comercial solo fue llevada a cabo después del golpe militar de Pinochet.

variabilidad. Por otro lado, el bajo crecimiento y las altas tasas de interés provocan que disminuya la habilidad del sector industrial de adaptarse a los cambios en los precios relativos. Lo primero provoca que las empresas reduzcan su efectivo; lo segundo afecta el financiamiento para las nuevas empresas que entran a la industria y la inversión necesaria en los sectores orientados a la exportación. En una economía estancada, la reasignación de los recursos implica una migración de factores de producción de un sector a otro. En cambio en una economía en expansión significa una reorientación de los aumentos de capital y trabajo. De esta manera, sería muy difícil imaginar que los esperados beneficios de la asignación de recursos se pudieran materializar en una economía estancada.

### **2.1.6 Expectativas autovalidantes**

A la lista de razones de por qué una reforma comercial puede carecer de credibilidad se le agrega la posibilidad de expectativas autovalidantes. Una reforma puede terminar siendo eliminada por la simple razón de que existe una expectativa compartida por los agentes de que la reforma no sobrevivirá. Cuando existe este pesimismo, las respuestas de inversión no sucederán y la reforma será revertida. Después del colapso, los pesimistas habrán probado que estaban en lo correcto. Pero este puede no ser el único resultado. Si la actitud optimista es dominante, la reforma habrá probado ser exitosa y duradera. Por lo tanto es enteramente posible que las expectativas ligadas unas con otras, a nada más que suposiciones, determinen la sostenibilidad de la reforma.

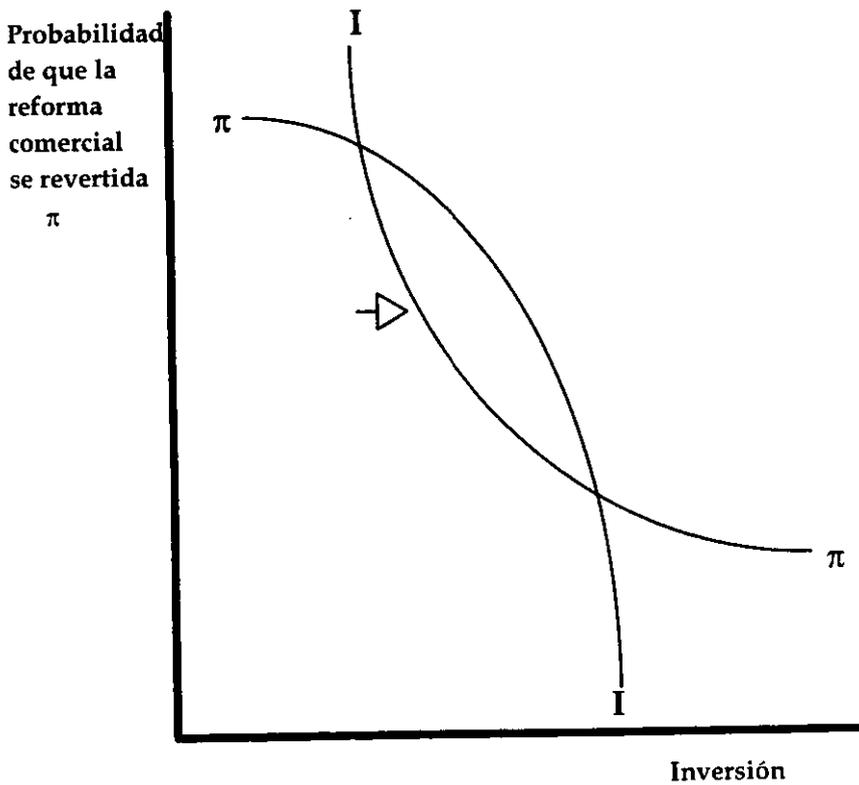
En un artículo, Buffie (1995) intenta determinar cuando podría existir expectativas autovalidantes en las reformas comerciales, cuando es

conocido que el gobierno abandonara la reforma si el Banco Central sufre una gran pérdida de reservas. Mediante un modelo de previsión perfecta, donde el gobierno tiene los recursos para cubrir cualquier déficit que se presente una vez que se ha convencido a el sector privado de que la reforma es permanente, muestra que la reforma nunca será creíble si existe un segundo equilibrio en donde las expectativas se muestren como autovalidantes. Cuando existe este fenómeno, este "mal" equilibrio competirá con el equilibrio "bueno"--que el gobierno esta tratando de promover--, la liberación comercial será inherentemente riesgosa. Por lo tanto el éxito de la reforma dependerá enteramente de las expectativas del sector privado.

Estas consideraciones nos llevan a la posibilidad potencial de equilibrios múltiples, como se muestra en la gráfica 2.1. Donde la curva  $I$  nos muestra la inversión privada como una función de la probabilidad percibida de que la reforma se colapse. La curva  $\pi$  refleja la determinación endógena de la probabilidad de que la reforma se elimine como una función de la inversión privada. Esta última, será de pendiente negativa como consecuencia de una menor inversión; por lo tanto un menor crecimiento de la economía y un menor soporte político para la continuación de la reforma. En este ejemplo, el equilibrio solo puede encontrarse en la intersección de las dos curvas. De esta manera habrá la posibilidad de dos equilibrios, en uno la economía se encuentra en un "mal equilibrio" con menor inversión y una alta probabilidad de que la reforma se revierta; en el otro el resultado es un poco más favorable. La economía puede terminar en cualquiera de los dos equilibrios, dependiendo de ciertos imponderables.

## Gráfico 2.1

### Equilibrios múltiples en la reforma comercial



## **2.2 Consecuencias de la falta de credibilidad**

Las consecuencias de la falta de credibilidad son variadas. En primera instancia, no existen incentivos, por lo que las ganancias de eficiencia se demoran. Pero más importante aún, la falta de credibilidad pone a funcionar ciertas fuerzas que hacen más difícil aún la sustentabilidad de la reforma. A continuación presentaremos los mecanismos mediante los cuales la credibilidad puede provocar que las ganancias que se esperan de la liberalización se transformen en costos y pérdidas para población en general.

### **2.2.1 Sustitución intertemporal del consumo: sobreendeudamiento y subinversión**

El primer mecanismo mediante el cual la falta de credibilidad en un proceso de liberalización comercial pudiera provocar costos a la economía es el de sustitución intertemporal del consumo: en él suponemos que los individuos esperan los precios de los productos importados se mantengan baratos solo mientras dura la reforma, por lo cual preferirán consumir estos en el presente. Esta situación puede provocar dos situaciones un sobreendeudamiento en la economía o un efecto de subinversión.

Para entender como se relaciona la falta de credibilidad de la reforma con el sobreendeudamiento en una economía han surgido una buena cantidad de artículos. A continuación expondré algunos de los puntos más importantes de estas investigaciones.

Calvo (1987 y 1989) analiza la situación donde los consumidores esperan que la reforma comercial que es introducida en el presente, sea revertida en el futuro. Bajo este supuesto, los consumidores suponen que las importaciones se mantendrán baratas por un tiempo. Esto nos lleva a una sustitución intertemporal del consumo hacia el presente, un sobreendeudamiento de los individuos, y un aumento del déficit de la cuenta corriente hasta que las expectativas sobre una reforma fallida se materializan. En estos artículos se sugiere que controles al movimiento de capitales deberían instalarse hasta que la liberalización de la cuenta corriente fuera completada.

Froot (1987) en un modelo estocástico de dos periodos, también relaciona la falta de credibilidad con un sustitución del consumo hacia bienes importados. Sin embargo, lo novedoso del modelo recae en que la probabilidad del colapso es tomado como una variable endógena, lo cual se logra mediante la introducción de un *shock* aleatorio externo. La conclusión es que es posible que una política de apertura comercial gradualista disminuya el déficit en cuenta corriente y aumente la posibilidad de que el libre comercio se mantenga.

En los modelos de Calvo y Froot el sector privado financia el déficit de cuenta corriente ya sea mediante prestamos del exterior (Calvo) o mediante el préstamo de reservas directamente del gobierno (Froot). En el primero caso el público pedirá prestado más de lo que se podría considerar como lo óptimo, creando problemas en la posición externa del país. Además si existen reservas internacionales limitadas o restricciones a los prestamos externos, una crisis de balanza de pagos podría gestarse. Por lo cual el gobierno responderá con barreras al comercio con el fin de detener o por lo menos retrasar las consecuencias de una dolorosa devaluación.

En el segundo el déficit de cuenta corriente es financiado por la caída en reservas internacionales, produciendo que el gobierno se encuentre más susceptible a choques externos que acaben con las reservas. Por lo que el gobierno se verá forzado a aumentar las tarifas internacionales en un intento de disminuir las importaciones. De esta manera la creencia, por parte de los individuos, de que la política de apertura comercial no durará se puede volver autovalidante.

Esta clase de modelos bien podrían dar una explicación de las situaciones en Argentina a finales de los 70's y principios de los 80's. El punto principal es que la mera expectativa de reversa en la reforma es suficiente para distorsionar la estructura intertemporal de los precios relativos, aún cuando se piense que el gobierno se mantendrá firme con la reforma. De esta manera, los análisis de credibilidad de este tipo se han convertido en temas de política importantes, debido a la posibilidad de que los aumentos en el consumo y las caídas en las tasas de ahorro observados durante el periodo de una reforma, se deban a los problemas de la credibilidad incompleta.

Los costos de eficiencia generados por la credibilidad incompleta pueden tomar otras formas. En los casos anteriores, la economía sufría de sobreendeudamiento. Debido a que muchos de los países que llevaron a cabo programas de apertura comercial, durante durante los 80's, se encontraban fuera de los mercados de capitales internacionales, resulta un tanto anacrónico llevar a cabo análisis al estilo de los primeros artículos de Calvo. Un escenario más realista es que la sustitución intertemporal del consumo se refleje en nivel bajos de inversión (Rodrik, 1989a). En este los agentes aumentarán el consumo presente en respuesta a la posibilidad "temporal" de comprar bienes de consumo importados más baratos. Esto

provocará que caiga el nivel de ahorro de la economía, aumentando la tasa de interés, y provocando un efecto de desplazamiento en la formación de capital.

En los modelos antes mencionados, la posibilidad de que los efectos de la falta de credibilidad sean más perjudiciales depende de que tan grande sea la elasticidad de sustitución intertemporal en el consumo. Recientemente, algunos investigadores han estimado la elasticidad intertemporal de sustitución, y la han utilizado en modelos de credibilidad (Reinhard y Vegh 1993). Estos modelos son consistentes con los datos desde el punto de vista cualitativo, sin embargo la sola inconsistencia temporal no representa completamente estos ciclos expansivos-recesivos.

### **2.2.2. Impuesto a la inversión**

Existe un segundo mecanismo mediante el cual la falta de credibilidad puede afectar a la inversión en la economía durante una de reforma comercial. Esta alternativa ha sido proveída por la literatura sobre la irreversibilidad de la inversión e histéresis, que muestra que la existencia de costos hundidos en combinación con incertidumbre de precios puede frenar el uso de precios relativos como guía de decisiones de inversión. Esto significa que desde el punto de vista de las empresas, tal vez, resulte óptimo demorar expansiones en la capacidad productiva aún cuando el precio actual exceda el costo promedio de largo plazo. La razón es la siguiente, cuando las decisiones de inversión son irreversibles y los precios son inciertos, el esperar representa un costo de oportunidad que debe ser comparado con la rentabilidad disponible corriente con objeto de determinar el tiempo óptimo de inversión (Pindyck 1991).

Para el caso de los países en desarrollo, Rodrik (1989c) utiliza este marco para mostrar que la inversión privada puede caer después de la introducción de una reforma económica, si la sobrevivencia de la política comercial es incierta. En este análisis, se muestra que la falta de credibilidad con respecto a la duración de la reforma, puede interactuar con las irreversibilidades del capital, y producir un impuesto a la inversión, aún bajo el supuesto de que los empresarios son neutrales al riesgo. El modelo se basa en una simple fórmula que relaciona el tamaño del impuesto implícito a una probabilidad subjetiva de que la reforma se colapse, y a la magnitud de las irreversibilidades del proceso de inversión.

A continuación se desarrollará un pequeño modelo, con el fin de clarificar los aspectos esenciales de este enfoque. Consideremos una economía con una distorsión en la estructura de precios relativos, pero perfectamente sustentable. Supongamos, que el mover el capital dentro y fuera de los sectores implica costos hundidos. Dejemos que el costo por unidad de capital, de mover el capital del sector que compite con las exportaciones al sector exportador este dado por  $\varepsilon$ , y el de mover el capital de regreso por  $\theta$ . Dejaremos que las tasas de rendimiento de capital sean  $r_m$  y  $r_x$ , respectivamente, asumiendo que son iguales a las anteriores a la reforma. Supondremos, además, que los inversionistas tienen un tipo de descuento  $\rho$ .

Ahora considere que el impacto de la reforma incrementa la tasa de retorno del sector exportador, relativamente, al sector que compite con las importaciones  $s$ : que es,  $r_x - r_m = s$ . Hacer que los capitalistas del sector que compite con las importaciones se cambien al otro sector, se logrará cuando la tasa de ganancia sea vista como permanente. Los inversionistas

tendrán que ser compensados únicamente por el costo en un tiempo de moverse, así que esa reasignación del capital tendrá lugar cuando  $s > \rho\varepsilon$ , donde  $\rho\varepsilon$  es el flujo equivalente del costo de reasignación.

Ahora suponga que los inversionistas enfrentan una probabilidad  $\pi$  --por unidad de tiempo-- de que la reforma será abandonada. En otras palabras, de que en cada período percibido de tiempo, habrá una probabilidad constante de que la liberalización sea revertida. Más aún, de que cuando el abandono se materialice, les será provechoso regresar a los sectores que compiten con las importaciones. Los inversionistas de este sector ahora necesitarán ser compensados por el valor esperados del costo adicional de la reasignación en la que ellos incurrirían,  $\pi(\varepsilon + \theta)$ , donde  $\theta$  representa el costo de salida del sector exportador. Por lo que la condición para que el capital responda a la reforma será aquella donde el diferencial de ganancia sea el suficiente para que compense a ambos por costo del cambio al sector exportador y el costo --esperado-- de volver atrás. En notación,  $s > \rho\varepsilon + \pi(\varepsilon + \theta)$ . El segundo componente,  $\pi(\varepsilon + \theta)$ , debe ser visto como un impuesto a la inversión impuesto por la credibilidad incompleta de la reforma<sup>15</sup>.

Mediante un simple ejemplo numérico, podremos observar que relativamente poca incertidumbre puede resultar en un monto grande de impuestos. Si los inversionistas creen que hay un 20 por ciento de posibilidad de que en un año la reforma sea abandonada, y los costos de entrada y salida suman 50 por ciento de la capacidad instalada, esto es que  $\pi = 0.20$  y  $\varepsilon + \theta = 0.50$ . Entonces el impuesto al capital de relocalización por la credibilidad incompleta será de un monto de 10 por ciento. Este puede fácilmente exceder a incentivo de invertir en sectores

<sup>15</sup> Para mas detalles ver Rodrik (1989c) y Dornbusch (1991)

exportadores generado por el cambio en el régimen comercial, en el que se dará el paradójico caso de que la liberalización comercial reducirá, en lugar de aumentar, los incentivos de inversión en el sector orientado a las exportaciones. Esto es posible debido a que la reforma, por hipótesis, provoca incertidumbre. Más aún, si la aversión al riesgo se le agrega a este modelo, la falta de credibilidad reducirá, aun más, los incentivos para mover la inversión.

Por último, habrá que mencionar que recientemente, Ibarra (1995) ha encontrado evidencia empírica a este respecto. En un modelo de comportamiento de la inversión, encontró que para México en el periodo 1990-1991, la probabilidad de una reversa en la liberalización comercial redujo la tasa de acumulación de capital. Este es un resultado interesante, si se toma en cuenta que mucha de la investigación empírica había tenido problemas en estimar importancia de la credibilidad en la inversión de un país.

### **2.3 Políticas para aumentar la credibilidad**

Hasta aquí hemos visto lo peligroso que puede ser la falta de credibilidad en el proceso de reforma. Por lo tanto, ¿qué acciones puede llevar a cabo el gobierno en caso de que esta se presente?. Froot (1987) recomienda extremar cuidados al señalar las verdaderas intenciones del gobierno. Rodrik (1989a) señala que la política correcta sería llevar a cabo una “señalización” mediante el subsidio de las exportaciones.

Sin embargo, no existen soluciones que puedan aplicarse a todos los casos donde exista credibilidad imperfecta. Bajo esta advertencia, a continuación se darán algunos ejemplos y ciertas categorías de acción que pudieran ser de ayuda cuando se presenta este problema.

### **2.3.1 Señalización**

Los trabajos sobre señalización son extensos. En ellos se supone que en lo que respecta a la inversión, los inversionistas están atentos a las ganancias futuras y el efecto que tendrán en ellas decisiones del gobierno. En este marco los agentes no saben con certeza las características del gobierno en el poder, por lo cual, el uso de una cierta política en el presente, por parte del gobierno, debería servir como una señalización de la política futura, intentando construir una cierta reputación; con el fin de que dicha reputación llevará a los agentes a esperar que en un futuro, el gobierno, lleve a cabo el mismo comportamiento.

De esta manera el comunicar las disposiciones del gobierno durante la reforma podría facilitarse, cuando las preferencias ideológicas y económicas de los hacedores de política estuvieran fuera de duda. Sin embargo frecuentemente, los gobiernos tendrán problemas al convencer al sector privado de la irreversibilidad de las reformas. Un ejemplo es Turquía en 1980, donde el primer ministro Turgut Ozal llevo a cabo una serie de reformas. En el gobierno anterior el había sido un alto funcionario de la Organización de Planeación Estatal, con ideologías poco liberalizadoras. La economía Turca había pasado ya, por dos poco exitosos programas de ajustes. Ozal decidió que la única manera de convencer al sector privado y a los prestamistas externos de sus intenciones era mediante la

implementación de soluciones radicales. La devaluación que implemento en enero de 1980 fue mucho mayor a la esperada por las estimaciones del FMI. Tres años después, cuando reformo el régimen comercial uso la misma táctica. La mayoría de las restricciones cuantitativas a la importación fueron eliminadas. En contra de los que pugnaban por el gradualismo, decidió llevar a cabo estos movimientos argumentando que era la única forma que los industriales del país se dieran cuenta de la naturaleza de los cambios que intentaba.

La experiencia turca es un útil ejemplo de como implementación radical de una reforma puede ser usada como una señal de la decisiva disposición por la política. Una táctica similar fue llevada a cabo en la liberalización comercial de Indonesia en 1966, cuando casi todas las restricciones cuantitativas a la importación fueron eliminadas. El beneficio de esta acción rápida, una vez más, fue percibida como una señal al sector privado y a los prestamistas externos que la historia de reformas fallidas había terminado. De esta manera, los gobiernos harán bien en ir un poco más lejos de lo que se pensaba, así serían reconocidos por los agentes económicos como genuinos reformistas y serían claramente distinguidos de sus contrapartes, con los que pueden ser confundidos.

Estrategias de señalización como estas, no necesariamente presentan mayores costos de ajustes que aquellas que son gradualistas: debido a que el ajuste del sector privado, posteriormente a la institución de políticas creíbles, será generalmente eficiente desde el punto de vista económico, permitiendo contar a los agentes con expectativas racionales más claras acerca del futuro rendimiento de los factores de producción. Es cierto que es socialmente benéfico el distribuir el ajuste durante varios

años. Pero esto confunde la velocidad en la que la reforma se introduce con la velocidad en la que toma lugar el ajuste en el sector privado.

Cuando esta estrategia presenta problemas, es en la aplicación simultánea de la reforma en distintas áreas. Cuando el alcance de la reforma es amplia, las posibilidades de contagio de fallas de cualquier área y los potenciales conflictos de política son mayores. Por lo cual, la estrategia de una reforma rápida y drástica posiblemente carezca de credibilidad cuando es llevada en más de una área al mismo tiempo. Aquí es importante distinguir entre la magnitud y el alcance de la reforma. La credibilidad generalmente aumentará, cuando la reforma es de gran magnitud, pero de alcance limitado. Por lo que una reforma comercial radical no debe intentarse; por ejemplo, simultáneamente con una reforma impositiva y financiera.

Sin embargo, una política de señalización no esta exenta de la posibilidad de que falle. Recientemente han surgido artículos que explican la inoperancia de las políticas de señalización en la política monetaria, las cuales nos podrían ser útiles para nuestra discusión. Drazen (1997) ha mostrado que existen muchos casos empíricos donde han sucedido que una política señalización ha provocado efectos contrarios a los esperados por las instancias gubernamentales. El artículo demuestra que este resultado puede suceder, si se lleva a cabo una reforma en un ambiente en el cual la política pudiera afectar los *trade offs* que el gobierno enfrentaría en el futuro, y además este efecto podría ser mayor dependiendo de los cambios exógenos en el ambiente macroeconómico. De esta manera las señales se vuelven poco informativas para las decisiones de los agentes.

### **2.3.2 Alterar los incentivos del gobierno**

La segunda acción del gobierno debe ser el disminuir la posibilidad de ser "tentado" a abandonar o revertir la reforma, alterando sus incentivos futuros a hacerlo. Una estrategia es establecer normas transparentes las cuales sería costoso violar en el futuro. Tasas tarifarias uniformes podrían ser un ejemplo. Si bien las tarifas uniformes no pueden ser justificadas desde el punto de vista de la eficiencia, pueden alterar fundamentalmente la naturaleza del "toma y daca" político sobre la reforma comercial. El costo para el gobierno de enfrentar la presión política de alguna empresa en particular se magnifica por la posibilidad de que una desviación de la tasa uniforme en una instancia será seguida por demandas similares de otras industrias. Esto hace, por lo tanto, que sea más fácil soportar esta presión.

Otra estrategia para alterar las ganancias oficiales del gobierno es el expandir la "base" del gobierno en los sectores orientados a la exportación y reducir su base en los sectores que compitan con las importaciones. Aquí el termino "base" debe ser entendido en el sentido económico y político amplio. En ambos casos, lo que se necesita es una rápida mejora en el producto de los sectores de exportación, expandiendo las ganancias del gobierno de estas actividades y creando fuertes intereses que puedan actuar como fuerza que enfrenten a los intereses de aquellos que se dedican a la importación. Esta es otra razón por la cual tiene sentido que en una reforma comercial se haga una rápida política de promoción de exportaciones, aún si se necesitan políticas poco ortodoxas como subsidios a la exportación. Diversificación en la propiedad de empresas --publicas o de propiedad mixta-- pueden ayudar a cambiar los incentivos

gubernamentales, reduciendo la tentación de intervenir en su comportamiento mediante tipos de cambio sobrevaluados y protección a las importaciones.

### **2.3.3 Reducción de la flexibilidad gubernamental**

Finalmente, existen cosas que se pueden hacer para reducir la habilidad del gobierno para revertir la reforma una vez que es llevada a cabo. El gobierno puede beneficiarse de “amarrarse las manos” como una forma de prevenir una futura tentación. En países en desarrollo existen instancias de este tipo, como en Indonesia, donde una ley de presupuesto balanceado limita la forma con que los *déficits* pueden llevarse a cabo. Leyes y reglas constitucionales son generalmente efectivas cuando se les necesita. Sin embargo, ¿acaso no sería factible que fueran llevadas a cabo políticas fiscales conservadoras aún en la ausencia de una ley de presupuesto balanceado?, ¿no es probable que fuese encontrada una forma de bloquear la ley que permitiera aumentar el gasto público?

Problemas del mismo tipo existen con reglas institucionales y legales diseñadas para prever que los gobiernos se desvían de regímenes comerciales particulares. Por ejemplo, uno de los argumentos más fuertes en favor de los mecanismos que determinan los tipos de cambio en África fue la intuición de que dichos mecanismos aseguraban la continuidad de la flexibilidad de los tipos de cambio y no permitían la tendencia previa de dejar sobrevaluar la moneda después de una devaluación.

El hacer acuerdos con organizaciones foráneas puede también ayudar a reducir la futura discrecionalidad. La condicionalidad del FMI

como del Banco Mundial sirven para este propósito, pero solo temporalmente. Acuerdos más duraderos pueden tenerse al unirse a áreas de libre comercio. Las peticiones de Turquía y Marruecos de unirse a la Comunidad Económica Europea pueden verse, como un compromiso para continuar la liberalización comercial.

México siguió un camino similar con el fin de incrementar la credibilidad de la reforma comercial. Como Acevedo y Maloney (1995) señalan los acuerdos firmados por México --tales como el GATT y TLC-- tuvieron el objetivo explícito de que en el largo plazo se mantendría una orientación pro-exportadora. También como mencionan Esquivel y Tornell (1998) los acuerdos impusieron al país ciertas reglas que el gobierno no puede romper, de otra manera los extranjeros reaccionarían retirando inversiones o erigiendo más barreras comerciales.

## **2.4 Conclusiones**

Hasta el momento una buena cantidad de países han sufrido de reformas comerciales que han sido revertidas o parcialmente revertidas que bien podrían deberse a una falta de credibilidad --ver cuadro 2.1--.

Sin embargo, es necesario el poder determinar con exactitud cual ha sido el verdadero papel de la falta de credibilidad durante estos episodios. Por lo cual es necesaria una mayor de evidencia empírica que cuantifiquen los efectos de la credibilidad imperfecta durante una reforma comercial, así como otros posibles factores que puedan colapsar esta liberalización. Por ejemplo las caídas en los términos de intercambio son unas de las fuentes principales que producen ciclos económicos y muchas

## Cuadro 2.1

### Sostenibilidad de episodios de reforma comercial

Reformas sostenidas		Reformas sostenidas parcialmente		Reformas colapsadas	
País	Años	País	Años	País	Años
Chile	1974-1981	Colombia	1968-1982	Argentina	1967-1970
Grecia	1953-1955	Pakistán	1959-1965	Argentina	1976-1980
Grecia	1962-1982	Pakistán	1972-1978	Brasil	1965-1973
Indonesia	1966-1972	Filipinas	1960-1965	Chile	1956-1961
Israel	1952-1955	Filipinas	1970-1974	Colombia	1964-1966
Israel	1962-1968	Portugal	1977-1980	Indonesia	1950-1951
Israel	1969-1977	España	1960-1966	Nueva Zelanda	1951-1956
Corea	1965-1967	España	1970-1974	Perú	1979-1980
Corea	1982-1984	España	1977-1980	Portugal	1970-1974
Nueva Zelanda	1968-1973			Sri Lanka	1968-1970
Singapur	1977-1979			Turquía	1970-1973
Turquía	1980-1984			Yugoslavia	1965-1967
Uruguay	1974-1982				

Fuente: Papageorgio *et al.* (1990)

veces han coincidido con la introducción de reformas. Debido a que los agentes en estas economías no tienen la posibilidad de tener un seguro en su ingreso contra estas fluctuaciones en los precios relativos internacionales, los *shocks* de términos de intercambio producen fuertes efectos sustitución e ingreso. Estos efectos perjudican el comportamiento macroeconómico y, por lo tanto, hacen muy difícil poder determinar que cambios en las variables se deben a una falta de credibilidad<sup>16</sup>.

A pesar de que la teoría que relaciona la credibilidad con reforma comercial se encuentra aún en una etapa primaria, el mensaje de este capítulo se puede resumir como sigue: Primero, no se deben de introducir reformas comerciales en las cuales exista la posibilidad de que no puedan ser mantenidas en el futuro. Segundo, no se debe cambiar un régimen comercial que es perfectamente sustentable, sin importar lo costoso que pueda ser en términos de la mala asignación de recursos. Finalmente, si la reforma comercial se lleva a cabo, el gobierno debe de estar bien informado de las fuentes que pudieran provocar la falta de credibilidad, y de cuales podrían ser los instrumentos a su alcance para combatirla.

---

<sup>16</sup> Un primer acercamiento a estos temas es un trabajo de Calvo y Mendoza (1994), ellos muestran que las reformas que no son creíbles causan aumentos en el consumo y un agrandamiento en los déficit comerciales, donde, generalmente, cuando la incertidumbre es resuelta se presenta una recesión.

### Capítulo 3

## APERTURA COMERCIAL BAJO COMPETENCIA IMPERFECTA Y ECONOMÍAS A ESCALA

*En presencia de competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala, la liberalización comercial es compatible tanto con mayores ganancias de bienestar como con pérdidas de bienestar. Todo depende de como se espera que se ajuste la economía, lo cual a su vez depende de las frustrantes ambigüedades de la teoría del oligopolio.*

*Dani Rodrik (1988a, pág. 110)*

### Introducción

Hasta hace poco, los argumentos más populares en favor de la liberalización comercial se basaban en la teoría estándar del comercio --ventajas comparativas y, pérdidas de consumo y producción asociadas con la protección comercial--. Los nuevos defensores de la liberalización, por otro lado, basan sus argumentos en el potencial del comercio exterior como creador de instintos empresariales y de productividad y, como una importante fuerza de disuasión que obligaría a los monopolistas del país a comportarse competitivamente. En pocas palabras los beneficios de bienestar para el país serían de una mayor magnitud a los convencionales.

Sin embargo, pocas de estas posibilidades han sido integradas al aparato teórico del economista. Desarrollos recientes en la teoría de la organización industrial y, su incorporación a la teoría de comercio en las últimas dos décadas, han hecho posible analizar estos argumentos con mayor precisión bajo una nueva corriente económica llamada "nueva teoría del comercio". Estos desarrollos, en palabras de Rodrik (1992b), no han resuelto ambigüedades inherentes al análisis de mercados de competencia imperfecta y economías de escala poco explotadas, pero han permitido evaluar más profundamente las posibles consecuencias de la liberalización en estructuras de mercado con características parecidas a aquellas que se encuentran en los países en desarrollo.

La "nueva teoría del comercio", tal como nos dice Krugman (1989), surge de la unión de una vieja idea y un nuevo enfoque de modelación. La vieja idea es que el comercio no se debe a las diferencias subyacentes entre países sino a una "especialización arbitraria para realizar economías a escala". Mientras que es de todos conocido que Ohlin ya enfatizaba el rol de las economías a escala repetidamente, se puede considerar a Adam Smith como el iniciador de esta idea. En tanto el rol de las economías a escala permanecía pobremente formalizado, se intentaba negarlo y era olvidado en muchas de las discusiones del comercio. Lo que lo trajo de nuevo al debate fue la creación de la nueva teoría del comercio en los 70's. La esencia de este enfoque era el de modelar temas de organización industrial como resultado de juegos no cooperativos entre firmas y otros jugadores posibles.

Esta clase de temas son de particular importancia en países en desarrollo, especialmente en años recientes en que han sido sujetos a reformas comerciales. Sin embargo, debido a que estas teorías han sido

creadas en función a los intereses de los países desarrollados, economistas como Krugman (1989) parecen ser pesimistas en lo que respecta a sus posibles aplicaciones en países en desarrollo. De esta manera, la modelación de la reforma comercial, particularmente del tipo de equilibrio general, en presencia de competencia imperfecta y economías a escala se han limitado a países avanzados. Las lecciones de esos estudios no habían podido ser aplicables en países pobres debido a ciertas diferencias estructurales: la mayor composición de bienes intermedios en las importaciones de los países en desarrollo, el mayor grado de rigideces estructurales en el proceso de entradas y salidas de las empresas de los mercados, la preponderancia de exceso de ganancias y, lo predominante del comercio interindustrial en comparación al intraindustrial.

La importancia del trabajo de Dani Rodrik en estos temas se encuentra en el esfuerzo por aplicar estos nuevos desarrollos teóricos en los países en desarrollo. Este capítulo intentará demostrar en primer término que las economías de los países en desarrollo sufren de competencia imperfecta y economías a escala, posteriormente se darán a conocer los nuevos temas que han surgido del uso de estos supuestos, y por último se tratarán los posibles efectos que podrían tener éstas, durante un proceso de liberalización comercial.

### **3.1 La importancia de la competencia imperfecta y economías a escala en países en desarrollo**

El enfoque predominante de política comercial de los países en desarrollo se sigue basando casi exclusivamente en modelos de competencia perfecta.

Siendo que ciertos estudios empíricos sugieren que la competencia imperfecta es una característica esencial de los países en desarrollo.

### **3.1.2. Evidencia de la presencia de competencia imperfecta**

Más allá de la agricultura campesina y algunos servicios, la competencia perfecta se encuentra ausente de las estructuras de mercado de las economías en desarrollo. En la mayor parte de los sectores manufactureros, pocas firmas tienden a dominar y hacer uso de su poder de mercado. Claro que en las economías de los países desarrollados esta característica también se encuentra. Sin embargo, como lo indica Rodrik (1988b), la competencia imperfecta es más importante en los sectores industriales de los países en desarrollo que en la de los países desarrollados.

Los diferentes estudios que miden de forma agregada el poder de monopolio de ciertas industrias así lo sugieren. Frischctak *et al.* (1989) en un estudio de nueve países en desarrollo y un país desarrollado, compara las relaciones o radios promedio de concentración en los sectores industriales de nueve países. Los ocho países en desarrollo incluidos, tienen las más altas relaciones de concentración de cuatro empresas, pasando desde un promedio de 46 por ciento en la India hasta un 67 por ciento en Turquía --ver el cuadro 3.1--. En el trabajo se compara estos

### Cuadro 3.1

#### Comparación de radios de concentración de cuatro firmas

País	Años	Promedio de radios de concentración de cuatro firmas	Número de industrias
Argentina	1984	43	172
Brasil	1980	51	119
Chile	1979	50	41
India	1984	46	-
Indonesia	1985	56	119
México	1980	48	186
Pakistán	1985	69	-
Turquía	1976	67	125
E.U.	1972	40	323

Fuente: Frischtak *et al.* (1989)

radios con los de Estados Unidos, el cual tiene radios de concentración mucho menores que cualquiera de los países en desarrollo citados. Aunque estos radios de concentración no nos dicen que tan colusivas son los resultados de comportamiento en empresas particulares o países<sup>17</sup>, estos números son ampliamente indicativos de la importancia de la competencia imperfecta.

Más aún, Rodrik (1990a) nos dice que estos radios de concentración probablemente podrían subestimar la cantidad de poder de mercado que tienen los principales monopolistas. Esto es debido a ciertas características estructurales de los países en desarrollo. La primera, es la ausencia de políticas serias antimonopolios. Aún cuando la legislación antimonopolio exista, su implementación es rara vez una seria barrera contra las acciones de las empresas con inclinaciones colusivas. La segunda, las políticas industriales en los países en desarrollo se han basado en restricciones a la entrada a los mercados. Un ejemplo son las inversiones en sectores manufactureros, los cuales generalmente son sujetos a complejas disposiciones en materia de permisos y financiamiento. Tercera, los regimenes comerciales han tendido a ser restrictivos, eliminando la competencia externa, vía restricciones cuantitativas, permitiendo mayores niveles de márgenes precio-costos.

La cuarta, en muchos países en desarrollo el poder industrial se encuentra concentrada en manos de pequeñas minorías étnicas, tales como los Chinos en el Sur de Asia y los Indios en el Este de África. La base cultural que tienen en común estos grupos empresariales tal vez facilita la colusión, al proporcionar una fácil referencia a una serie de normas y

puntos fiscales que comparten, reduciendo de esta manera los problemas de coordinación. Quinto, la debilidad de los mercados de capitales significa que los fondos de inversión son generados internamente. Esto actúa como un barrera de entrada a sectores que generan ganancias altas. Por último, un sexto punto nos dice que los radios de concentración no toman en cuenta el predominio de conglomerados que llevan a cabo un gran número de actividades industriales, comerciales y financieras. Estos grupos tienen un efecto anticompertitivo, al aumentar los costos de entrada mediante sus bancos afiliados.

Siguiendo con lo referente a la competencia imperfecta, dos aspectos institucionales en la estructura de mercado en los países en desarrollo son importantes. La primera es que los monopolistas principales generalmente tienden a coexistir con un gran número de pequeñas firmas competitivas, las cuales cumplen una relación subordinada con los primeros. Estas industrias son típicamente proveedores y subcontratistas, los cuales generalmente tienen técnicas de producción con rendimientos constantes a escala y son intensivas en el uso del trabajo. A diferencia de las grandes empresas, las cuales se protegen de problemas en la economía mediante los márgenes de precio-costos, estos pequeños establecimientos son particularmente sensibles a los cambios en el ambiente económico.

El segundo tema de importancia es que muchos sectores en la economía de estos países están formados de una mezcla de empresas con diferentes estructuras de propiedad. Empresas públicas compiten con empresas privadas, y empresas locales coexisten con subsidiarias de empresas multinacionales. La estructura de propiedad de las industrias

---

<sup>17</sup> Esto también depende de conjeturas llevadas a cabo por las empresas acerca de las acciones de sus rivales y sobre la facilidad de la entrada y salida del mercado.

son de especial importancia cuando existe competencia imperfecta. Las empresas de control público tienen funciones objetivo diferentes a aquellas de control privado, donde las ganancias pasan a segundo rol. Por otro lado, la presencia de empresas con capital extranjero que cohabitan con las domésticas permite la posibilidad de que estas últimas extraigan rentas del primero. En cualquier caso, el destino último de las utilidades --dentro del país o fuera-- marca la diferencia en la formulación de las políticas económicas en presencia de competencia imperfecta.

En conclusión podemos indicar que si bien es cierto que existen problemas de comparabilidad y de la formalidad de los datos, una buena cantidad de evidencia de concentración industrial se ha podido identificar (Lee 1988). De esta manera como Kirkpatrick y Maharaj (1991) mencionan, la literatura sobre evidencia empírica en este sentido sugiere que: 1) los mercados de los países en desarrollo son típicamente más oligopólicos en su estructura que el los países desarrollados; 2) los países en desarrollo con pequeños mercados internos tienen a tener mayores niveles de radios de concentración que aquellos países en desarrollo con mayores mercados internos; 3) el ordenamiento de mercados de acuerdo a su nivel de concentración tiende a ser ampliamente similar en diferentes países.

De esta manera la competencia imperfecta es a todas luces importante y es un tema básico que se debe considerar siempre que se contemple una reforma comercial.

### 3.1.2 Evidencia de la presencia de economías a escala

La evidencia directa de la importancia de las economías a escala en sectores industriales específicos en los países en desarrollo es virtualmente inexistente. Los estudio disponibles son exclusivamente para países desarrollados como nos indica Rodrik (1988b). Sin embargo, el hecho que los países en desarrollo tengan mercados internos relativamente pequeños, sugiere que existe un rol significativo de las economías a escala que tienen posibilidades de ser explotadas<sup>18</sup>. En estos países, las licencias y las políticas de protección típicamente se combinan para llevar a que las empresas operen por debajo de su capacidad completa (Kirkpatrick y Maharaj, 1991).

Esto ha sido reconocido por el conocimiento convencional, que nos dice que la existencia de demasiadas firmas en una industria, solo pueden haber coexistido bajo protección y con niveles de producción muy por debajo de la escala mínimo eficiente. Además, muchas políticas gubernamentales --tales como la colocación de licencias de importación en base de la capacidad de producción-- inducen a excesos de capacidad industrial.

En la industria automotriz se ha sabido de la importancia de las economías a escala por mucho tiempo. Estimaciones de las escala mínimo eficientes en los países desarrollados varían de acuerdo al país, pero estudios como los de Owen (1983) la ponen en un rango de 200,000 a

---

<sup>18</sup> Aunque, el posible costo relativo laboral menor que tienen las economías en desarrollo pueda provocar que las economías a escala tengan una menor importancia. Como indica Rodrik (1988b), bajo el supuesto de que los empresarios tengan al costo laboral como un costo variable y a la intensidad de capital como un costo fijo, las economías a escala se determinarán completamente por la elección de la intensidad de capital de la técnica seleccionada, la cual se encuentra a su vez determinada en parte por el costo laboral en relativo al costo de capital.

**Cuadro 3.2**  
**Países en desarrollo: industria automotriz**

País	Número de empresas*	Número de modelos básicos	Producto promedio por modelo (por año)*
Argentina	4	6	203,577
Brasil	4	4	182,539
Chile	2	5	1,872
India	4	4	20,807
Corea del Sur	3	3	70,494
Taiwan	6	6	19,783
Turquía	3	3	19,123
Venezuela	4	4	17,731

\* 1985.  
\* 1984-85 promedio de modelos producidos en los dos años.

Fuente: Rodrik(1988b)

300,000 carros por año. Aún si descontamos estos números por las diferentes circunstancias en los países en desarrollo, la producción anual promedio de estos países son comúnmente inadecuadas para aprovechar las ventajas completas de las economías a escala. Esto puede ser observado en el cuadro 3.2, que nos da evidencia de los niveles de producción en ciertos países en desarrollo. Con la excepción de Brasil y Corea del Sur, en estos países la producción promedio se encuentra alrededor de 20,000 automóviles anuales o menos por cada modelo de carro. Desde el punto de vista económico la cuestión de interés es la magnitud del ahorro en el costo, obtenidos por la baja producción de automóviles de esta clase. El alto nivel de protección que ha sido impuesta con el fin de hacer a las industrias de automóviles financiables, nos proporciona cierta evidencia indirecta sobre este tipo de costos.

### **3.2 Nuevos temas surgidos a partir de la competencia imperfecta y las economías a escala**

Una contribución de la reciente bibliografía sobre estos temas, es el suministrar nuevas herramientas de análisis para responder a viejos interrogantes. Esta clase de herramientas se relacionan, en particular, con modelos pertinentes a tres clases de cuestiones: la interacción estratégica interempresarial, los efectos internos vinculados con el tamaño del mercado, y el equilibrio en los casos en que los rendimientos a escala y el aprendizaje práctico son "internos" a las empresas. A su vez, estos modelos han generado tres tipos de discusiones de política económica, relacionados con: 1) la política comercial estratégica --o sea, la política de desplazamiento de utilidades--; 2) las medidas de promoción de industrias con economías a escala; y 3) las medidas destinadas a fomentar el

aprendizaje y crecimiento. A continuación se examinarán cada una de estas políticas por separado.

### **3.2.1 Política comercial estratégica**

Gran parte del interés evidenciado en los últimos tiempos por los modelos de política económica en marcos de competencia imperfecta surgió a partir de la obra de Brander y Spencer (1985) sobre la política comercial estratégica. El modelo básico de estos autores consiste en dos oligopolios de distintos países que compiten en terceros mercados y operan con costos constantes. Su competencia constituye un modelo de tipo estático; vale decir, que cada firma escoge su volumen de producción considerando dada el de la otra, y el equilibrio se define como el par de volúmenes de producción del que ninguna de las dos firmas quiere apartarse. En este marco, Brander y Spencer mostraron que si uno de los gobiernos de los dos países toma la iniciativa y ofrece a la empresa correspondiente un subsidio a la exportación, esta medida aumentará inequívocamente el bienestar de dicho país. Este resultado obedece a la ventaja de quien toma la iniciativa, derivada de la presunta capacidad del estado para comprometerse confiablemente a entregar un subsidio antes de que las empresas decidan su nivel de producción. De hecho, esto convierte a la empresa del país en "conductora" respecto a la empresa extranjera, aumentando la participación de la primera en el mercado y mejorando el bienestar en ese país al desplazar utilidades hacia ella.

En mercados con competencia imperfecta, el apoyo a las empresas nacionales constituye un objetivo plausible en potencia cuando hay utilidades excedentes, al menos si el ingreso de empresas es ilimitado. Ello

hace que un "peso" de actividad adicional sea intrínsecamente más valioso en estas industrias, que en la de otros sectores donde rige la competencia perfecta.

Sin embargo, la importancia práctica del argumento del desplazamiento de las utilidades es muy limitada. Como ha dicho Krugman (1993), "aunque es una admirable pieza artesanal como modelo, ha generado una controversia intelectual y política desproporcionada con relación a su importancia a largo plazo". La detallada lista de objeciones contra sus resultados es, en efecto, formidable. La prescripción del subsidio a las exportaciones se revierte, convirtiéndose en un impuesto a las exportaciones, cuando las empresas compiten, no en su volumen de producción, sino en su precio. Si hay libre ingreso a la industria, las rentas derivadas de la intervención oficial se anulan y la economía del país queda en peor situación que antes<sup>19</sup>. Si el gobierno del país carece de la información perfecta acerca de los costos y la demanda puede intervenir en una medida errónea; y si el gobierno de otro país practica el mismo juego, el resultado será un dilema del prisionero. *Last but not least*, los estudios empíricos contenidos en Krugman (1986) establecen que las estrategias de esta índole solo rinden pequeños beneficios, aún cuando se disponga de información perfecta y las medidas sean instrumentadas en forma óptima.

Los corolarios del modelo Brander-Spencer para los exportadores de países en desarrollo son aún más restringidos, teniendo en cuenta que rara vez cumplen un papel significativo en los mercados oligopólicos

---

<sup>19</sup> Es posible confundir la presencia de utilidades excesivas con la falta de libre ingreso a la industria. Supongase que el ingreso a la industria es riesgoso y que existe la posibilidad de que una empresa actualmente en operaciones tenga pérdidas y deba abandonar la industria. A fin de que halla algún ingreso, debe haber una posibilidad positiva de obtener utilidades excesivas. Con el libre ingreso, éstas serán nulas *ex ante*, pero positivas *ex post*. Subsidiar a las empresas que operan generaría un ingreso adicional y disipación de las rentas adicionales creadas (Rodrik, 1994d).

mundiales. Baldwin (1992) llevo a cabo un análisis empírico de los exportadores brasileños de aviones para viajes cortos en los mercados de Estados Unidos y Europa. Comprobando que, basándose únicamente en el desplazamiento de utilidades, aún un subsidio brasileño seleccionado en forma óptima habría reducido el bienestar del país.

Quizás un campo más promisorio, mencionado por Rodrik (1994d), para las políticas de desplazamiento de utilidades sean los mercados internos en los que las firmas nacionales compiten con las subsidiarias de empresas transnacionales o con las ventas directas de los oligopolios en el exterior. En tal caso, puede discriminarse paralelamente contra las empresas extranjeras. Dicha discriminación, puede realizarse a través de los aranceles de importación cuando las firmas extranjeras no producen en el país (Levy y Nolan, 1992) o, si lo hacen, mediante determinados requisitos de desempeño (Rodrik, 1987a). En cualesquiera de los dos casos, muchas de las limitaciones de la argumentación original sobre el desplazamiento de las utilidades pueden trasladarse asimismo a este medio.

Levy y Nolan (1992) analizan en forma sistemática las medidas adoptadas en el campo del comercio internacional y de la inversión extranjera directa en presencia de utilidades excesivas, y presentan un útil resumen de las implicaciones de dichas medidas para los países en desarrollo. Las "enseñanzas" que enumeran son las siguientes; 1) no siempre la competencia de empresas extranjeras es beneficiosa; 2) en un régimen de *laissez-faire*, las importaciones pueden tornarse excesivas; 3) aún en un régimen de libre comercio, la inversión externa puede ser perjudicial; 4) las políticas que introducen discriminaciones en favor de las empresas nacionales pueden ser positivas; 5) dadas las pruebas empíricas

existentes, la competencia imperfecta vigente en el sector industria de los países en desarrollo no justifica tasas arancelarias nominales superiores al 15%; 6) la competencia imperfecta vigente en los sectores industriales de los países en desarrollo no es un argumento contrario a las medidas de liberalización del comercio como las que habitualmente se debaten.

### **3.2.2 Promoción de industrias con economías a escala**

La nueva teoría de comercio ha investigado un segundo ámbito de posible intervención estatal cuando las empresas nacionales operan con niveles subóptimos de capacidad. En presencia de rendimientos crecientes a escala, los costos promedio de producción exceden a los costos marginales; y dado que los precios no pueden ser inferiores a los costos promedio si se pretende que las firmas sigan siendo financieramente viables, debe haber una brecha entre el precio marginal y el costo marginal --aún cuando las utilidades excesivas sean nulas--. En principio, esta brecha se cerraría a través de políticas de subsidios y protección comercial, que promuevan un aumento de la escala de producción.

Si las economías a escala son lo bastante cuantiosas y hay efectos "derrame" de la demanda de un sector a otro, hasta es posible que industrias que en otro caso no resultarían puedan establecerse. En esto se fundaron Murphy, Shleifer y Vishny (1989) para justificar la implantación de políticas de industrialización coordinadas.

Adviértase, empero, la importante salvedad con respecto al comercio. Si las empresas pueden sacar provecho de los mercados mundiales, se liberan de la dependencia de efectos "derrame" de la demanda de otros

sectores de la economía, y pueden en lugar de ello confiar en un mercado internacional mucho más amplio. Si bien cabe imaginar efectos externos del tamaño de mercado que sean locales y no mundiales<sup>20</sup>, la posibilidad del comercio exterior reduce en gran medida la aplicabilidad del argumento de Murphy *et al.* Más aún, como la política oficial suele ser el mayor impedimento para el comercio, puede interpretarse que este argumento favorece el libre comercio y la no intervención estatal.

Esta objeción constituye un problema general para la promoción de industrias de rendimientos crecientes. Si existe la alternativa de exportar y los costos de transporte son bajos, es previsible que las empresas aprovechen esto para reducir sus costos y tornarse competitivas. Considérese el caso de una empresa que compite con las importaciones con fuertes economías a escala y supóngase que el país en cuestión es pequeño dentro de los mercados internacionales. La protección comercial le permitiría a la firma aumentar su producción y reducir su costo unitario. Si la opción es cerrar la empresa sin costo alguno, la condición para que dicha medida tenga sentido es que pueda reducir su costo promedio por debajo del precio internacional; de lo contrario se ahorrarían recursos cerrándola e importando lo que antes se producía en el país. Pero si la empresa es capaz de reducir su costo promedio por debajo de sus rivales ampliando en grado suficiente la escala de producción, no necesita alicientes del estado para emprender una estrategia que de todos modos es rentable. La condición necesaria, pero no suficiente, para que haya una mejoría en el bienestar del país como consecuencia de un pequeño aumento en el grado de protección es menos rigurosa, a saber que: el costo marginal interno sea inferior al precio internacional (Rodrik, 1988b).

---

<sup>20</sup> Por ejemplo cuando importa la proximidad geográfica o cuando hay insumos no comerciables.

Si se da cabida al libre ingreso en el mercado, por lo general se debilita aún más el argumento en favor de la protección comercial. En presencia de economías a escala, el ingreso tiene que generar un abarrotamiento de empresas y origina la duplicación de los costos fijos; la protección origina un mayor ingreso, y agrava dicha duplicación. En el marco de un modelo de equilibrio general para Canadá, Harris (1984) ha mostrado de que manera la inversa de este proceso puede originar un efecto de "racionalización industrial" que incrementa en forma significativa los beneficios de la liberalización del comercio para el bienestar. El mecanismo básico puede entenderse si se tiene en cuenta la igualdad existente entre el precio y el costo promedio en un modelo de libre ingreso. Como consecuencia de la liberalización al comercio, el precio interno de las industrias que compiten con las importaciones debe ser menor, lo cual implica un menor nivel de costos promedio en el nuevo punto de equilibrio. Lo que favorece este nuevo equilibrio es el egreso de algunas firmas, que da lugar a que las restantes expandan sus líneas de producción y reduzcan sus costos unitarios.

La importancia cualitativa de este efecto de racionalización ha sido confirmada en ejercicios de simulación llevados a cabo, en un marco de equilibrio parcial para diversas industria en Turquía (Rodrik, 1988b). Sin embargo en estudios de equilibrio general, calibrado para los datos de Camerún, Devarajan y Rodrik (1992) encuentran efectos desdeñables en el bienestar de la economía por obra de la racionalización comercial.

### **3.2.3 Medidas de promoción del aprendizaje y el crecimiento**

Ciertos modelos recientes de crecimiento endógeno han puesto de relieve de qué manera el aprendizaje y la promoción deliberada de investigación y desarrollo (I&D) impulsan el crecimiento económico, a través de la creación de nuevos productos y el mejoramiento de la calidad de los existentes. A diferencia de los modelos neoclásicos del tipo de Solow, en estos modelos las tasas de crecimiento a largo plazo no están prefijadas por la política oficial. El crecimiento endógeno se logra permitiendo que los activos reproducibles, como el conocimiento y el capital humano, tengan rendimientos no decrecientes. Una cuestión de particular interés ha sido averiguar de qué manera el comercio internacional y la política comercial influyen en el crecimiento en modelos de esta índole.

A fin de percibir los distintos canales que operan, Rodrik (1994d) considera un modelo simple de crecimiento endógeno como el examinado por Grossman y Helpman (1991) y Rivera-Batiz y Romer (1991). Si se distinguen tres sectores, a los que denominaremos sector agropecuario, industrial e I&D. El sector agropecuario es intensivo en mano de obra no calificada, en tanto que el industrial lo es en mano calificada. Supongase que comercian a precios internacionales dados exógenamente. El sector I&D también emplea mano de obra calificada y se especializa en la invención de bienes intermedios, producidos en condiciones de competencia monopólica. La rentabilidad de producir estos bienes intermedios determina la tasa de producción de nuevos bienes, y por ende la tasa según la cual disminuye los costos industriales. Por lo tanto, el sector de I&D es el sector de crecimiento de la economía, ya que la actividad que hay en él determina en forma directa el índice de crecimiento general.

En un modelo de este tipo, el comercio internacional tiene tres consecuencias principales. De acuerdo con Grossman y Helpman (1991) y Rivera-Batiz y Romer (1991), podemos enumerarlas como sigue:

1) El efecto de la ventaja comparativa o de la asignación de los recursos. En una economía abierta al comercio, la ventaja comparativa estática determina una retracción instantánea de los recursos. Si esto trae como corolario que se encaucen los recursos hacia el sector de crecimiento de la economía, el efecto del comercio consiste en acelerar el crecimiento económico; de lo contrario, la apertura comercial puede provocar una merma en el crecimiento. En el contexto del modelo antes esbozado, un país pobremente dotado de capital humano experimentaría una reducción en el salario relativo de la mano de obra calificada, y por consiguiente en el costo de su I&D. La consecuencia sería un aumento de su tasa de crecimiento. Lo opuesto es válido para una economía bien dotada de mano de obra calificada. En términos más generales, es probable que el comercio incremente el crecimiento en la medida que la actividad innovadora esté más estrechamente ligada al sector exportador que al sector que compite con las importaciones, y lo disminuya en el caso contrario.

2) El efecto del tamaño del mercado o efecto de integración. El comercio internacional amplía el mercado al que atiende el sector de I&D, pero a la vez intensifica la competencia que en enfrenta el sector de I&D nacional. El primero de estos efectos suele aumentar el crecimiento, en tanto y en cuanto haya en el sector de I&D algunos rendimientos crecientes. Por ejemplo, si se comercian y utilizan en dicho sector bienes intermedios, la ampliación del mercado permite incorporar una mayor gama de insumos, reducir los costos, y así incrementar la actividad y el

crecimiento en I&D. Alternativamente, cuando hay más aprendizaje práctico, la ampliación del mercado acelera el ritmo de aprendizaje. El segundo efecto suele ser perjudicial para el crecimiento, pues el menor tamaño de mercado de cada una de las empresas nacionales innovadoras reduce el incentivo para innovar. Feenstra (1990) ofrece un modelo de dos países de tamaño desigual en los que nos se comercian bienes intermedios. Esto último implica que el país de menor tamaño tiene una desventaja de costos para producir tales bienes, y cuando se lleva a cabo la apertura comercial sus empresas pierden participación en el mercado. Consecuentemente, el comercio reduce, sin lugar a dudas, la tasa de crecimiento del país más pequeño.

3) El efecto de la redundancia. En ausencia de comercio internacional, forzosamente se duplican ciertas actividades innovadoras de diversos países, o sea, se destinan recursos al desarrollo de productos idénticos. El comercio permite eludir tal duplicación.

Por lo tanto, sólo el último de estos efectos es siempre favorable al comercio. En vista de ello, es posible gestar modelos de comercio internacional y crecimiento que satisfagan cualquier tipo de prioridades o racionalizar cualquier saber convencional. Viene a complicar más aún el análisis el hecho de que en estos modelos el crecimiento y el bienestar no siempre van de la mano: es posible que determinadas políticas que aumentan el crecimiento disminuyan el bienestar, y que una apertura que aumente el bienestar disminuya el crecimiento.

¿Puede extraerse alguna generalización para los países en desarrollo en particular? El tipo de modelos aquí examinados poseen una característica sólida, que es la siguiente: cuanto más asimétricos entre sí

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

sean dos países que comercian -- en términos de su tamaño, su grado de ventaja inicial o su ventaja comparativa estática--, más probable resulta que los efectos del crecimiento sean también asimétricos. Esto entraña el peligro de que los países en desarrollo terminen "tomando al burro por la cola", como podría suceder si los efectos de la ventaja comparativa y/o del tamaño del mercado conducen a la exclusión de sus sectores innovadores. Para los países similares entre sí, el peligro es menor. Aunque resulte paradójico, esto resucita la argumentación teórica en favor de los planes de integración regional entre países en desarrollo.

Un trabajo notable en esta tradición de investigaciones, que ha aclarado los lazos existentes entre la productividad agropecuaria, la apertura y el crecimiento, es el de Matsuyama (1991). En él se muestra cómo el efecto de la productividad agropecuaria sobre el crecimiento es mediado a través del grado de apertura económica. El modelo que examina Matsuyama presenta los siguientes rasgos fundamentales: 1) hay dos sectores, el agropecuario y el industrial; 2) en el sector industrial tiene lugar el aprendizaje práctico que impulsa el crecimiento; y 3) la elasticidad-ingreso de la demanda para la producción agropecuaria es inferior a la unidad. En una economía cerrada, el modelo prevé que la productividad agraria tendrá una relación positiva con el crecimiento; cuanto más productiva sea la agricultura, mayor cantidad de recursos podrán destinarse a la industria, y más veloces serán el aprendizaje y el crecimiento. En cambio, en una economía abierta el resultado se invierte: la mayor productividad agraria hace que la economía se especialice en la agricultura y por ende sustrae recursos de la industria, que es motor de crecimiento de la economía. Dando vuelta a los resultados de Matsuyama, podría entonces decirse que la estrategia comercial óptima para un país en desarrollo depende de su nivel de productividad agropecuaria. Los

países pobremente dotados en cuanto a tierras cultivables poco tienen que temer a la apertura; más aún, deberían alentarla; por el contrario, los que cuentan con la ventaja comparativa en materia agraria deberían inquietarse por la posibilidad de que sus manufacturas sean excluidas si confían excesivamente en el comercio internacional.

El hecho de que muchos de estos artículos se centren en las ideas y el aprendizaje es un útil contrapeso frente al énfasis tradicional en la acumulación de capital físico y humano como motor de crecimiento. Ello exige dedicar atención a la microeconomía de la generación y transferencia de ideas.

Por último, habrá que subrayar que, dejando a un lado muchos de los estudios informales, no existen aún pruebas empíricas directas de nexos específicos entre el comercio y el crecimiento que antes identificamos. Dichas pruebas son indispensables para cerrar la amplia brecha que hay actualmente en los trabajos empíricos y los trabajos teóricos.

### **3.3 Consecuencias de la competencia imperfecta y economías a escala en el proceso de reforma comercial**

La idea principal de la competencia imperfecta es que el precio es mayor a costo marginal de la producción. Si consideramos una economía con restricciones al comercio y que esta sujeta a varios tipos de competencia imperfecta, una reforma comercial podría afectar el bienestar de la economía a través de cuatro canales: a) el efecto sobre el volumen de

comercio; b) el efecto sobre el exceso de ganancia; c) el efecto en la escala de eficiencia; y d) el efecto en la técnica de eficiencia.<sup>21</sup>

La primera de estas representa la consideración estándar de que las importaciones se deben expandir en aquellos sectores donde el precio interno ha aumentado relativamente al externo gracias a la protección al comercio. Esta es la fuente convencional de ganancias del comercio, y es la única fuerza operativa en un ambiente de competencia perfecta. El segundo y tercer canal, sin embargo, significan ciertos conflictos potenciales con esta meta. El segundo efecto requiere que el producto sectorial se expanda donde las ganancias extraordinarias existan, mientras que el tercer efecto requiere que el producto de la empresa se incremente en los sectores con economías a escala no explotadas, donde el costo promedio exceda al costo marginal de producción. El conflicto surge por la posibilidad de que los sectores protegidos en las economías en desarrollo serían precisamente aquellos con excesos de ganancias y economías a escala no explotadas. Evidencia de esto se encuentra en Rodrik (1988b). Si la expansión de importaciones provoca que esos sectores se reduzcan, la liberalización puede provocar pérdidas de bienestar.

<sup>21</sup> Para ver esto, Rodrik (1992b) desarrolla una expresión que descompone los efectos de bienestar de pequeños cambios en la política, obtenida de la diferenciación total de una identidad de ingreso - gasto. Primero  $c_i(w, x_i; \alpha_i)$  representara la función de costo unitaria (o promedio) de la firma representativa del sector, donde  $w$  representa el vector de precios de factores,  $x_i$  el producto de la empresa, y  $\alpha_i$  un parámetro que representa el nivel de eficiencia técnica ( $c_{\alpha_i} \equiv \partial c_i / \partial \alpha_i < 0$ ) entonces:  $dy = \sum (p_i - p_i^*) dM_i + \sum (p_i - c_i) dX_i + \sum n_i c_i [1 - (1/\theta_i)] dx_i - \sum X_i c_{\alpha_i} d\alpha_i$ . Donde  $M$  y  $X$  son los niveles sectoriales de importaciones y producto,  $n$  y  $x$  son el numero de empresas y el producto representativo de la empresa en cada sector,  $p$  y  $p^*$  son los precios internos y externos, y  $y$  es el bienestar expresado en unidades monetaria (Rodrik 1988b). Este es un marco general permitido para todo tipo de competencia imperfecta, economías de escala y cambios inducidos en la eficiencia tecnológica.

La salida y entrada a las industrias también puede ser acomodada tomando  $x$  como el producto representativo de la firma (i.e.,  $dx_i = [1/n_i] [dX_i - x_i dn_i]$ ). Pero los efectos de los términos de intercambio son observados tomando  $p^*$  como dado.

Tomando los primeros tres canales juntos, la posibilidad de que el producto interno se reduzca o se expanda en los sectores que compiten con las importaciones dependerá de la relación entre los precios mundiales y el costo marginal interno. Si el costo marginal interno se encuentra arriba de los precios externos, una pequeña reducción en la producción interna en los sectores competidores será aun deseable. Pero la presencia de competencia imperfecta no da ninguna garantía de que la protección tendrá necesariamente que haber llevado al costo marginal interno arriba de los precios mundiales. Debido a que el exceso de ganancias lleva a una cuña entre precios y costo marginal, es posible para el costo marginal ser menor a los precios internacionales mientras los precios internos sean mayores. Por lo que, cuando el efecto de la liberalización es el de reducir la producción de los sectores que compiten con las exportaciones, una considerable ambigüedad debe permanecer acerca de las consecuencias en la eficiencia de la liberalización.

En una situación de competencia imperfecta, también es posible que la liberalización resulte en una expansión de estos sectores competidores, un resultado que sería imposible bajo competencia perfecta. Cuando esto pasa, los beneficios de la liberalización de las importaciones pueden ser mayores por la presencia de competencia imperfecta. Existen dos canales principales a través de los cuales la producción de las empresas pueden recibir una mejoría cuando enfrentan mas competencia externa.

Primero, la elasticidad de demanda percibida que es enfrentada por las empresas que compiten con las importaciones, podría crecer como resultado de la liberalización comercial. Consecuentemente, su poder de mercado disminuiría, reduciendo el incentivo de aumentar sus precios

internos mediante la retención de ventas (*withholding sales*). Es posible que el cambio en la curva de demanda enfrentado por las empresas sea mas que compensado por el cambio en la pendiente, induciendo a un incremento en las ventas internas. Davarajan y Rodrik (1989) muestran en un modelo de equilibrio general las consecuencias practicas de esta posibilidad. Cuando el modelo es corrido bajo los supuestos estándar de la competencia perfecta, la liberalización comercial resulta en una contracción de las industrias modernas y, en la expansión de los sectores de cultivo comercial. Cuando por el contrario, los sectores modernos se asumen como oligopólicos, los recursos jalados (*resource pulls*) son revocados y muchos de los sectores modernos se expanden. El mecanismo es el incremento de la elasticidad de la demanda percibida, que enfrentan los oligopolios domésticos. Gracias a estos jalones de recursos, los sectores manufactureros obtienen beneficios a escalas mientras las importaciones se expanden.

La segunda posibilidad es un escenario de racionalización industrial, ejemplificado por el trabajo de Harris (1994) en Canadá. Este canal, se da en una salida y entrada de empresas, relativamente si trabas, dentro de las industrias afectadas por la liberalización. Si las firmas producen bajo rendimientos crecientes a escala y, si antes de la liberalización comercial, las fuerzas que provocaban la entrada libre forzaban a los precios internos a aproximarse al costo promedio de la producción. Con la liberalización, los precios internos en los sectores que compiten con la liberalización caerán, y así mismo los costos promedio. Lo que permite que esto suceda es la salida de las empresas, que provocan la racionalización de la industria. La industria termina con pocas empresas, y el producto agregado de las que compiten con las importaciones puede caer; pero las empresas restantes habrán bajado sus curvas de costo promedio,

obteniendo mejoras en su escala de eficiencia y una reducción en sus costos unitarios. Los beneficios de bienestar de la liberación pueden ser por lo tanto mayores. Recientes modelos de equilibrio general basados en el Sudeste de Asia y Europa del Este han mostrado la posibilidad de conclusiones similares en las economías en desarrollo, una vez que la entrada y salida de las industrias es permitida (Rodrik, 1996d).

En relación al cuarto canal mencionado en un principio, el conocimiento estándar acerca de la gran mejora en bienestar que les espera a aquellos países que están llevando a cabo una reforma comercial. La imagen de la reforma comercial es muchas veces vista como aquella donde los empresarios se mueven rápidamente para hacer reducciones en sus costos, buscar nuevos mercados y racionalizar la producción.

En relación a este argumento, existe en realidad poca evidencia teórica o empírica que lo sustente. Comenzando por la teoría, si bien es cierto que existen modelos que mencionan los beneficios de la eficiencia técnica, como consecuencia de la reforma comercial, no existen modelos que lleguen al resultado contrario. Generalmente, los argumentos informales parecen ser motivados por modelos de comportamiento satisfactorio (*satisficing behavior*) por parte de los empresarios. Estos modelos podrían proporcionar algún soporte a la hipótesis de la lentitud empresarial (*entrepreneurial slack*) en los sectores que compiten con las importaciones, y pueden ser usados para sugerir que los empresarios en esos sectores serían incitados a esfuerzos adicionales mientras empiezan a ser presionados por la liberalización comercial. Conclusiones similares pueden ser obtenidas de modelos de optimización donde los empresarios llevan a cabo elecciones de ocio laboral y su curva de utilidad es hecha hacia atrás. Pero esto ha sido la inapelable consecuencia del previsible

incremento en la lentitud gerencial en sectores orientados hacia el exterior, precisamente la misma razón: un mejoramiento en la probabilidad en el sector orientado a la exportación debería, por la misma lógica, empujar a los empresarios hacia una "vida fácil".

Modelos de optimización en general obtienen predicciones ambiguas: la protección comercial puede mejorar el esfuerzo tecnológico, o retrasarlo (Rodrik, 1990a). Como un simple ejemplo, consideraremos el caso de una empresa que compite con las importaciones. Debido a que el esfuerzo tecnológico es una inversión de recursos para reducir los costos de producción unitarios. Entre mayor sea para la empresa doméstica, mayor será el beneficio marginal del esfuerzo tecnológico. Esto es debido a que el beneficio de las reducciones del costo es proporcional al nivel de producto. Consecuentemente, cualquier liberalización que disminuya el producto interno será negativa para el esfuerzo tecnológico.

En el lado empírico, Pack (1998) nos dice que a la fecha no existe ninguna confirmación de la hipótesis de que los países con orientación hacia afuera se hayan beneficiado de un crecimiento en la eficiencia tecnológica en la manufactura. Parte de la dificultad en encontrar evidencia empírica, se encuentra en la falta de casos limpios de liberalización comercial. Mucha de conocimiento establecido sobre las consecuencias de la liberalización se basan en los casos asiáticos. Sin embargo, poca atención se le ha concedido en la distinción de los efectos provocados por las políticas macroeconómicas de los efectos de la reforma comercial (Rodrik 1990a).

### 3.4. Conclusiones

La determinación del efecto que tiene la liberalización comercial en el bienestar económico de un país dependerá, en gran parte, de como las empresas industriales responden a una gama de incentivos establecidos por los cambios en el nuevo régimen comercial. La reacción de las firmas esta condicionada por la estructura del mercado en que se desarrollan estas industrias. La "nueva teoría del comercio", la cual incorpora la literatura de la organización industrial con las economías a escala y la competencia imperfecta, provee a la ciencia económica de diferentes resultados teóricos, dependiendo de los supuestos particulares que se tengan.

Esto significa, por lo tanto, que las investigaciones próximas se deben de enfocar en estudios empíricos a niveles de países, usando datos desagregados del sector industrial con el fin de identificar los vínculos entre la liberalización comercial, la estructura de mercado y el resultado productivo de estas empresas. El estudio de casos comparativos de esta clase podrían clarificar ciertas controversias que se presentan en la teoría. Si resultan exitosos, estos estudios podrían asistir a los gobiernos para identificar las condiciones bajo las cuales las reformas comerciales logren resultados de mejoría para la población en general.

Hasta que nueva evidencia este disponible, un escepticismo sería recomendable. Mientras tanto las posibles recomendaciones serían que cada prescripción para una liberalización comercial debieran llevar una advertencia: " ¡Cuidado! las liberalizaciones comerciales no pueden ser mostradas como una panacea: empíricamente aún no ha sido demostrado.

## Anexo

### ACERCA DE DANI RODRIK

Actualmente Dani Rodrik ostenta el título de "Rafiq Hariri Professor" de Economía Política Internacional en la John F. Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard, y Program Associate del Overseas Development Council. Antes de entrar a la Universidad de Harvard, él fue profesor de Economía y Asuntos Internacionales de la Universidad de Columbia. Él es también investigador asociado del *National Bureau of Economic Research* e Investigador del *Center for Economic Policy Research*. Es autor de *Easter Europe and the Soviet Union in the World Economy* (Institute for International Economics, 1991), y *Has Globalization Gone Too Far?* (Institute for International Economics, 1997); coeditor de *The Economics of Middle East Peace* (MIT Press, 1993); coautor de *Miracle or Design? Lessons from the East Asian Experience* (ODC, 1994); coautor de *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries* (ODC, 1996); y autor de muchos artículos de política comercial, desarrollo económico, y economía política en revistas especializadas.

El trabajo de investigación de Dani Rodrik se ha caracterizado por la conjunción del rigor analítico --con la formalización matemática propia del *mainstream*--, y el respaldo de una amplia evidencia empírica. Más aún, sus investigaciones muchas veces han sido un tanto polémicas, al cuestionar muchos de los principales postulados de la ortodoxia económica.

Tomando a partir de 1987, podemos dividir el trabajo de Dani Rodrik en cuatro principales líneas de investigación. La primera, la que nos ocupa

en esta tesis, se refiere al proceso de reforma comercial en los países en desarrollo. La segunda se refiere a la experiencia de los países del sudeste asiático, donde intenta desmitificar ciertas ideas, muy difundidas, sobre las principales enseñanzas de estos países (Rodrik, 1994b, 1995a, 1995c, 1996d, 1997b, 1997e). La tercera línea de investigación, trata sobre el fenómeno de la globalización, donde en un marco agregado intenta mostrar, que si bien es el camino más corto para el crecimiento mundial de largo plazo, es necesario la implementación de ciertas "políticas de compensación" que aminoren los efectos de la globalización, principalmente en aquellos individuos que se encuentran más expuestos a ésta (Rodrik, 1996c, 1997a, 1997c, 1997d). Por último, sus esfuerzos se han centrado en la investigación de los efectos de las instituciones económicas y sociales en el crecimiento de los países en desarrollo, una investigación que bien podríamos considerar como la punta de lanza de ciertas políticas que ya se empiezan a aplicar en el Banco Mundial (Rodrik, 1998).

### **Bibliohemerografía**

Acevedo, Rodrigo y William Maloney (1995)/ "Trade Reform Uncertainty, and Export Promotion: Mexico 1982-1988", *Journal of Development Economics* vol. 48.

Aizenman, J. (1991)/ "Trade Reforms, Credibility and Development", NBER *Working Paper* núm. 3600.

Alesina, Alberto y Allen Drazen (1991)/ "Why are Stabilization Delayed?", *American Economic Review* vol. 81 núm. 5, diciembre.

Alesina, Alberto y Dani Rodrik (1994)/ "Distributives Politics and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* vol. 109, mayo.

Austen-Smith, D. (1991)/ "Rational Consumers and Irrational Voters", *Economics and Politics* vol. 3 núm. 1, marzo.

Baldwin, Richard (1992)/ "High Tecnology Exports and Strategic Trade Policy in Developing Countries: The Case of Brazilian Aircraft", en G. K. Heilleiner ed.: *Trade Policy, Industrialization and Development*. Clarendon Press, Oxford.

Bourguignon, Francois y Christian Morrisson (1989)/ *External Trade and Income Distribution*. Development Center of the OECD, Paris.

Brander, James y Barbara Spencer (1985)/ "Export Subsidies and Market-Share Rivalry", *Journal of International Economics* núm. 18.

Buffie, Edward (1995)/ "Trade Liberalization, Credibility and Self-Fulfilling Failures", *Journal of International Economics* núm.38.

Calvo, Guillermo (1987)/ "On the Cost of Temporary Policy", *Journal of Developing Economics* núm. 27.

Calvo, Guillermo (1988)/ "Costly Trade Liberalizations", *IMF Staff Papers* vol 85 núm 3.

Calvo, Guillermo (1989)/ "Incredible Reforms", en G. Calvo *et al.*, eds.: *Debt, Stabilization and Development*, Blackwell, London.

Calvo, Guillermo y Enrique Mendoza(1994)/ "Trade Reform of Uncertain Duration and Real Uncertainty: A first Aproximation", *IMF Staff Papers* vol. 41 núm. 4, diciembre.

Calvo, Guillermo y Allan Drazen (1997)/ "Uncertain Duration of Reform: Dinamic Implications", *NBER Working Paper* núm. 5925

Devarajan, Santayan y Dani Rodrik (1989)/ "Trade Liberalization in Developing Countries: Do Imperfect Competition and Scale Economies Matter? ", *American Economic Review* vol. 79 núm. 2, mayo.

Dornbusch, Rudiger (1991)/ "Credibility and Stabilization", *Quarterly Journal of Economics* núm. 105.

Drazen, Allan (1997)/ "Policy Signaling in the Open Economy: A Re-examination", *NBER Working Papers* núm. 5892.

Drazen, Allan y Vittorio Grilli (1990)/ "The Benefits of Crisis for Economic Reforms", *NBER Working Papers* núm. 3527.

Eaton, John y Gene Grossman (1985)/ "Tarrif as Insurance: Optimal Comercial Policy when Domestic Markets are Incomplete", *Canadian Journal of Economics* núm. 18.

Engel, Charles. y Kletzer Kenneth.(1987)/ "Trade Policy Under Endogenous Credibility", *NBER Working Paper* num 2449.

Esquivel, Gerardo y Aarón Tornell (1998)/ "La economía política del ingreso de México al TLC", *El Trimestre Económico* vol. 65 núm. 259, julio-septiembre.

Feenstra, Robert (1990)/ "Trade and Uneven Growth", *NBER Working Paper* núm. 3276, marzo.

Fernandez, Raquel y Dani Rodrik (1990) "Why is Trade Reform so Unpopular On Status-Quo Bias in Policy Reform", *NBER Working Paper*, núm. 3269.

Fernandez, Raquel y Dani Rodrik (1991)/ "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty", *American Economic Review* vol.81 num.5, diciembre.

Frischtak, C., B. Hadjimichaely O. Zachan (1989)/ "Competition Policies for Industrializing Countries", World Bank *Policy and Research Series* núm. 7.

Froot, Kenneth (1987)/ "Credibility, Real Interest Rates, and the Optimal Speed of Trade Liberalization, NBER *Working Paper* núm. 2358.

Froot, Kenneth (1995)/ "Comentario". en Dornbusch R. y S. Edwards, eds.: *Reform, Recovery and Growth*. Chicago University Press, Chicago.

Grossman, Gene y Elhanan Helpman (1991)/ *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT, Cambridge.

Grossman, Gene y Elhanan Helpman (1992)/ *Protection for Sale*. Princeton University Press, Princeton..

Harris, Richard (1984)/ "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economics with Scale Economies and Imperfect Competition", *American Economic Review* vol. 74, diciembre.

Hillman, Allen (1989)/ *The Political Economy of Protection*. Harwood Academic Pulichers, Cuhr.

Ibarra, Luis (1995b)/ "Credibility of the Trade Reform and Investment: The Mexican Experience", *Journal of Development Economics* núm 47.

Kirkpatrick Colin y Jassodara Maharaj (1991)/The Efect of Trade Liberalization on Industrial-Sector Productivity Performance in Developing Countries, en R. Adhikari, C. Kirkpatrick y J. Weiss, eds.: *Industrial and*

*Trade Reform in Developing Countries*. Manchester University Press, Manchester.

Krugman, Paul (1986)/ *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. MIT Press, Cambridge.

Krugman, Paul (1989)/ "New Trade Theory and the Less Developed Countries", en Calvo *et al.* eds.: *Debt, Stabilization and Development*. London: Balckwell.

Krugman, Paul (1993)/ "Free Trade: a loss of (Theoretical) Nerve?", *American Economic Review* vol. 83 núm.2, mayo.

Lee, Norman (1988)/ Market Structure and Trade in Developing Countries, en G. K. Helleiner, ed.: *Trade Policy Industrialization and Development*. Crarendon Press, Oxford.

Levy, Santiago y S. Nolan (1992)/ "Trade and Foreign Investment Policies Under Imperfect Competition: Lessons from Developing Countries", *Journal of Developing Countries* núm. 37.

Magee, S., W. Brock y L. Young (1989)/ "Endogenous Protection: A Survey", en D. C. Mueller, ed.: *Handbook of Public Choice*. Cambridge University Press, Cambridge and New York

Mayer, Wolfgang (1984)/ "Endogenous Tariff Formation", *American Economic Review* vol. 74 núm. 5, diciembre.

Mayer, Wolfgang y J. Li (1994)/ "Interest Groups, Electoral Competition, and Probabilistic Voting for Trade Policies", *Economics and Politics* vol. 6 núm. 1, marzo.

Matsuyama, K. (1990)/ "Perfect Equilibria in a Trade Liberalization Game", *American Economic Review* vol. 80.

Matsuyama, K. (1991)/ "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth", *NBER Working Papers* núm. 3606.

Murphy, K., A Shleifer y R. Vishny (1989)/ "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy* núm. 97.

Owen, Nicholas (1993)/ *Economies of Scale, Competitiveness, and Trade Patterns within the European Community*. Clarendon Press, Oxford.

Pack, Howard (1988)/ "Industrialization and Trade", en H. Chenery y T. Srinivasan, eds.: *Handbook of Development Economics*. North-Holland, Amsterdam.

Papageorgio, Demetris, Armeane Choksi, y Michael Michaely (1990)/ *Liberalizing Foreign Trade, Lessons of Experience in the Developing World*.: Basil Blackwell, Cambridge.

Pindyck, R. (1991)/ "Irreversibility, Uncertainty and Investment" *Journal of Economic Literature* núm. 29, septiembre.

Reinhart, Carmen y Carlos Vegh (1995)/ "Nominal Interest Rates, Consumptions Booms, and Lack of Credibility: A Quantitative Examination", *Journal of Development Economics* vol. 46.

Rivera-Batiz, Luis y Paul Romer (1991)/ "International Trade with Endogenous Technological Change", *European Economic Review* núm. 35.

Rodrik, Dani (1987a)/ "The Economics of Export Performance Requirements", *Quarterly Journal of Economics* núm. 102, agosto.

Rodrik, Dani (1988a)/ "The Welfare Economics of Debt Service", NBER *Working Paper* núm. 2655.

Rodrik, Dani (1988b)/ "Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Developing Countries" en Robert Baldwin, ed.: *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, University of Chicago Press, Chicago.

Rodrik, Dani (1989a)/ "Promises, Promises: Credible Policy Reform Via Signalling", *The Economic Journal* núm. 99, septiembre.

Rodrik, Dani (1989b)/ "Credibility of the Trade Reform: A Policy Makers Guide", *The World Economy* vol. 12 núm. 1, marzo.

Rodrik, Dani (1989c)/ "Policy Uncertainty and the Private Investment in Developing Countries", NBER *Working Paper* núm. 2999.

Rodrik, Dani (1990a)/ "Closing the Productivity Gap: Does Trade Liberalization Really Help?" en Gerry Helleiner, ed.: *Trade Policy*,

*Industrialization and Development: A Reconsideration*, Oxford University Press.

Rodrik, Dani (1990b)/ "How Should Structural Programs be Designed?", *World Development* vol. 18 núm.7.

Rodrik, Dani (1992a)/ "The Rush to Free Trade in the Developing World: Why so late? Why Now? Will it last?", *NBER Working Paper* núm. 3947, enero.

Rodrik, Dani (1992b)/ "The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries", *Journal of Economics Perspectives* vol.6 núm.1, invierno.

Rodrik, Dani (1993b)/ "The positive Economics of Policy Reform", *American Economic Review* vol. 83 núm. 2, mayo.

Rodrik, Dani (1994b)/ "King Kong Meets Godzilla: The World Bank and the East Asia", en Fishlow, Rodrik y Wade, eds.: *Miracle or Design?*. Overseas Development Council, Washington D.C.

Rodrik, Dani (1994c)/ "What does the Political Economy Literature on Trade (Not) Tell Us that We Ought to Know?", *Center for Economic Policy Research Discussion Papers Series*, núm. 1039, octubre.

Rodrik, Dani (1994d)/ "Trade and Industrial Policy Reform" en Behrman J. y T. Srinivasan, eds.: *Handbook of Development Economics, vol IIIB*. North-Holland, Amsterdam.

Rodrik, Dani (1995a)/ "Growth Policy: Getting Interventions Right, How South Korea and Taiwan Grew Rich", *Economic Policy* núm. 20, abril.

Rodrik, Dani (1995c)/ "Trade Strategy, Investment and Exports: Another Look at East Asia", *NBER Working Papers* núm. 5339, noviembre.

Rodrik, Dani (1995d)/ "Developing Countries after the Uruguay Round" en United Nations Conference on Trade and Development: *International and Monetary Issues for the 1990s*, Vol. 6. United Nations, New York.

Rodrik, Dani (1996a)/ "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *NBER Working Papers* núm. 5537, abril.

Rodrik, Dani (1996b)/ "Understanding Economic Policy Reform", *Journal of Economic Literature* vol.34, marzo.

Rodrik, Dani (1996c)/ "Labor Standards in International Trade: Do they Matter and What We Do Know about Them?", en R. Lawrence, D. Rodrik y J. Whalley, eds.: *Emerging Agenda in Global Trade: High Stakes for Developing Countries*. Overseas Developing Council, Washington D.C.

Rodrik, Dani (1996d)/ "Coordination Failures and Government Policy: A Model with Applications to East Asia and Eastern Europe", *Journal of International Economics* núm 40.

Rodrik, Dani (1997a)/ "Trade, Social Insurance and Limits of Globalization", *NBER Working Papers* núm. 5905, enero.

Rodrik, Dani (1997b)/ "TFPG Controversies, Institutions and Economic Performance in East Asia", *NBER Working Papers*, febrero.

Rodrik, Dani (1997c)/ *Has Globalization Gone too Far?*. Institution for International Economics, Washington D.C.

Rodrik, Dani (1997d)/ "What Drives Public Employment?", *NBER Working Papers* núm. 6141, agosto.

Rodrik, Dani (1997e)/ "The Paradox of the Successful State", *European Economic Review* núm 41.

Rodrik, Dani (1998)/ "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses", *NBER Working Papers* núm. 6350, enero.

Staiger, Robert y Guido Tabellini (1987)/ "Discretionary Trade Policy and Excessive Protection", *American Economic Review* vol. 77 núm. 5, diciembre.

Thomas, Vinod et al (1991)/ *Resructuring Economies in Distress : Policy Reform and the World Bank*. Oxford University Press, Oxford and New York.

Tornell, Aaron (1995)/ "Are Economic Crises Necessary for Trade Liberalizations and Fiscal Reforms? The Mexican Expirience" en Dornbusch R. y S. Edwards, eds.: *Reform, Recovery and Growth*, Chicago University Press, Chicago.

Ten, Adriaan (1992)/ "Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience, *World Development* vol.20 núm. 5.

Van Long, N. y N. Vousden (1991)/ "Protectionist Responses and Declining Industries", *Journal of International Economics* núm. 30, febrero.

Wei, Shan-Jin (1992)/ " Gradualism versus Big-Bang: Speed and Sustainability of Reforms", *mimeografiado*, Harvard University, diciembre.

---