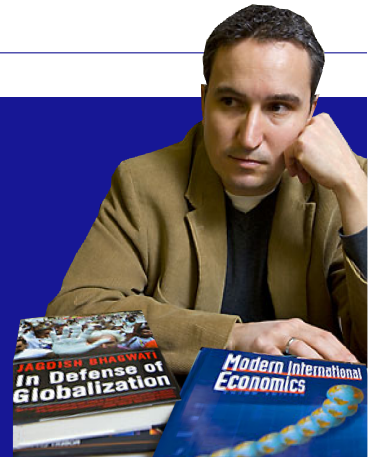


// Panel de expertos

Pol Antrás
Harvard University



“El fenómeno de la deslocalización complica la implementación de tratados multilaterales encaminados a reducir las barreras al comercio internacional”

Pol Antrás es catedrático de Economía en la Universidad de Harvard. Licenciado en Economía por la Universidad Pompeu Fabra y doctor por el Massachusetts Institute of Technology (MIT), ha sido galardonado recientemente con el Premio Fundación Banco Herrero al mejor investigador en las ciencias sociales menor de 40 años. Actualmente es el director de la división de Comercio Internacional del *National Bureau of Economic Research* de Estados Unidos. Con una intensa y dilatada trayectoria académica, ha centrado su campo de investigación en el ámbito del comercio internacional, publicando en revistas como *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics*, *Journal of Political Economy* o *Journal of International Economics*, con coautores de la talla de Elhanan Helpman, Philippe Aghion, Daron Acemoglu o Luis Garicano.

Para esta entrevista en sintetia.com hemos contado con la colaboración de Cándido Pañeda, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo, conocedor en profundidad de los trabajos de Pol Antrás. En ella, el entrevistado repasa la génesis intelectual de sus trabajos de investigación y las implicaciones teóricas y prácticas del nuevo enfoque micro o empresarial de las teorías comercio internacional, poniendo especial énfasis en fenómenos como la integración vertical o la deslocalización empresarial.

Pregunta: En su “On the History of the Mundell-Fleming Model, Robert Mundell relata el, por decirlo con los términos del filósofo Reichenbach, “contexto de descubrimiento” de una de sus principales aportaciones en los siguientes términos:

“Con una gran emoción –y recuerdo el mismísimo momento de aquella tarde de domingo en noviembre de 1958 en mi apartamento de Menlo Park, justo un mes antes de nacer mi primer hijo– me di cuenta de que, aunque se cumplían las condiciones de estabilidad tanto para los tipos de cambio fijo como para los tipos flexibles, eran distintas. Concretamente, los términos bajo el discriminante que determinaban si las raíces eran reales o imaginarias eran distintos. Podrían ser positivos o negativos, dando lugar bien a una trayectoria asintótica o bien a una trayectoria cíclica en el camino al equilibrio, en función de la magnitud de algunos parámetros o pendientes. De repente se abrió ante mi todo un mundo totalmente nuevo, lleno de implicaciones, entre las que se incluía el “principio de la clasificación efectiva del mercado”. Me quedé tan entusiasmado –quizás eufórico sería una mejor palabra– con la idea que dejé el lápiz y el papel, para prolongar el disfrute del suspense acerca de lo que,

>

// Panel de expertos // Pol Antrás // Harvard University

con un poco más de trabajo, se desvelaría.” (traducción de dicha conferencia, publicada en el número 23 de la RAE).

¿Podría contarnos la génesis, tanto intelectual como personal, de su celebrado artículo de 2003?

Pol Antrás: Me temo que lo que les voy a comentar será un poco menos poético que lo que cuenta Robert Mundell. Voy a empezar explicando la génesis intelectual del artículo del 2003 y, más generalmente, de mi tesis doctoral del mismo año, y luego les dare un par de anécdotas más personales.

Las teorías neoclásicas del comercio internacional (que originaron en David Ricardo, Eli Heckscher, Bertil Ohlin y Paul Samuelson) consisten en aplicaciones de la teoría del equilibrio general. Se asume que los países están dotados de ciertos factores de producción (capital, trabajo) o recursos naturales y que los agentes en esas economías tienen acceso a ciertas tecnologías que permiten convertir estos factores de producción (o recursos naturales) en bienes finales, los cuales son demandados por los consumidores. Estos modelos son muy útiles para entender qué tipos de bienes van a ser importados y exportados en cada país. Por ejemplo, formalizan que la abundancia de mano de obra poco cualificada en China haga de este país un exportador neto de bienes que son intensivos en mano de obra no cualificada.

“Cuando uno piensa en la organización de la producción desde un punto de vista microeconómico, no es difícil ver que las teorías clásicas omiten importantes factores en las decisiones de las empresas”.

Sin embargo, es muy difícil entender lo que es una empresa en esos modelos. Y a la hora de la verdad, las exportaciones de un país no son más que la suma de las exportaciones de las empresas que producen

en ese país. Y, en gran parte, las importaciones de un país también se derivan de las decisiones de las empresas (consideren el caso de los bienes intermedios, o de los distribuidores). Cuando uno convierte a las empresas, y no a los países, en agentes básicos de los modelos de comercio, muchas de las enseñanzas de los modelos tradicionales continúan siendo relevantes. Por ejemplo, cuando una empresa decide deslocalizar parte de su proceso productivo en China, los factores de coste enfatizados por la teoría clásica son muy relevantes.

Sin embargo, cuando uno piensa en la organización de la producción desde un punto de vista microeconómico, no es difícil ver que las teorías clásicas omiten importantes factores en las decisiones de las empresas.

Por ejemplo, algunas de mis investigaciones se han centrado en el análisis de los factores que determinan que las empresas deslocalicen su producción hacia otros países, y en particular que lo hagan creando sus propias filiales en lugar de subcontratar con suministradores locales. En este último sentido, Intel y Nike son dos empresas americanas que han seguido estrategias diametralmente distintas. Intel sólo contempla abrir plantas productivas en las que mantiene derechos de propiedad, mientras que Nike se limita a subcontratar la producción de sus bienes textiles.

¿Qué determina que ciertas transacciones se lleven a cabo dentro de la empresa y otras a través del sistema de mercado? Los trabajos, entre otros, de los Premios Nobel Ronald Coase y Oliver Williamson y de mi colega Oliver Hart nos han demostrado que es imposible pensar en estas decisiones sin tener cuenta la existencia de costes de transacción y en particular la existencia de fricciones contractuales. La decisión de Intel de internalizar su deslocalización se explica, en gran parte, por su temor a que su propiedad intelectual sea expropiada si es compartida con suministradores externos. En el caso de Nike, en mi opinión, su estrategia de externalización también se puede explicar a través de fricciones contractuales que limitan la posibilidad y rentabilidad de convertir esas plantas en filiales de Nike.

Una vez uno piensa un poco en ello, es evidente que las empresas tienen mucho en cuenta el marco

>

// Panel de expertos // Pol Antrás // Harvard University

contractual de un país (su defensa de los derechos de propiedad intelectual, la celeridad e imparcialidad con la que se llevan a cabo juicios, sus instituciones laborales,...) cuando toman sus decisiones de localización. Un país puede tener una gran cantidad de mano cualificada, pero si su defensa de los derechos de propiedad es muy débil, contrariamente a lo que la teoría neoclásica predeciría, uno no esperaría que ese país fuese un gran exportador de bienes que usen tecnología avanzada. Así pues, en parte de mis investigaciones he estudiado cómo las fricciones contractuales afectan la estructura mundial de los flujos de comercio.

“Es imposible pensar en estas decisiones sin tener cuenta la existencia de costes de transacción y en particular la existencia de fricciones contractuales. La decisión de Intel de internalizar su deslocalización se explica, en gran parte, por su temor a que su propiedad intelectual sea expropiada si es compartida con suministradores externos.”

En el plano personal, tengo grabados en mi memoria cierto momentos cruciales en el desarrollo de mi artículo del 2003. Por ejemplo, fue curiosamente en Barcelona, donde había ido a pasar unos días de vacaciones durante la Navidad del 2001, donde conseguí probar el resultado microeconómico básico en el que se basa el artículo. También recuerdo con especial cariño mis primeras presentaciones formales del artículo, primero en MIT ante mis profesores en Marzo del 2002 y unas semanas más tarde ante la flor y nata de los académicos en el campo del comercio internacional en una conferencia del National Bureau of Economic Research. La buena recepción de mi trabajo me sirvió de gran aliento para continuar investigando estos temas.

P: En su libro *Truth versus Precision in Economics* (1992), Thomas Mayer realiza “un alegato a favor de una ciencia económica más modesta, que reconozca la dificultad intrínseca que conlleva hacer afirmaciones precisas e indiscutibles sobre el mundo real y que acepte que el rigor y la relevancia son dos objetivos que sólo pueden obtenerse el uno a costa del otro” (traducción publicada por Marcial Pons con el título “Economía: ¿verdad o precisión?”). La pregunta es doble: por una parte, ¿cree usted que hay dificultades intrínsecas a la hora de hablar del mundo real relacionado con sus diferentes líneas de investigación en el campo del comercio internacional? Por otra parte, a la luz de los avances recientes en la teoría del Comercio internacional, ¿cómo valora la afirmación de Mayer respecto a que “el rigor y la relevancia son dos objetivos que sólo pueden obtenerse el uno a costa del otro”?

P.A.: Estoy en completo desacuerdo con la afirmación de Thomas Mayer. El rigor y la relevancia son totalmente compatibles. Sólo hay que echar un vistazo a los recientes ganadores del Premio Nobel en Economía. En especial, los desarrollos formales y sumamente rigurosos en el campo del diseño de mecanismos han sido fundamentales para entender mejor el funcionamiento de las subastas y para ayudar a varios gobiernos a diseñar sus subastas públicas de manera más eficiente y beneficiosa para los contribuyentes.

Otro ejemplo es la cita de Robert Mundell incluida en la primera pregunta. Ahí le tienes hablando de raíces reales e imaginarias y obteniendo de ello profundas conclusiones de gran aplicabilidad para la implementación de políticas monetarias en economías abiertas. Mi propia investigación es bastante formal (o así me gusta pensar en ella). Pero siempre he hecho un esfuerzo para mostrar explícitamente cómo mis teorías nos pueden ayudar a entender ciertos fenómenos o tendencias de la economía global.

P: En su trabajo de 2008 con Robert W. Staiger “*Offshoring and the Role of Trade Agreements*” su segunda gran conclusión es que el fenómeno de la deslocalización dificulta la formación de acuerdos comerciales. A la luz de dicho artículo y, en general, de sus investigaciones sobre las políticas comerciales, ¿cómo valora usted las dificultades que está habiendo para concluir la Ronda de Doha?

>

// Panel de expertos // Pol Antrás // Harvard University

“Con la crisis, el futuro de la Ronda de Doha es aún mas incierto (...), aún no se ha observado un aumento dramático en las barreras al comercio, pero es algo que se deberá vigilar con especial atención en los próximos meses”.

P.A.: Efectivamente, una de las conclusiones que se extrae de mi trabajo con Robert W. Staiger es que el fenómeno de la deslocalización complica la implementación de tratados multilaterales encaminados a reducir las barreras al comercio internacional. Sin embargo, no me parece que el offshoring sea el factor más importante para explicar la ralentización de la Ronda de Doha. Creo que el determinante principal es que la nueva ola de liberalizaciones afecta a ciertas industrias con mucho peso político en los países desarrollados (como por ejemplo el sector agrícola). De ahí que sea más difícil llegar a acuerdos comerciales. Con la llegada de la crisis, el futuro de la Ronda de Doha es aún mas incierto debido a que el incentivo de los países a redirigir la demanda mundial hacia sus bienes es aún mayor que en el período anterior a la crisis. De momento, aún no se ha observado un aumento dramático en las barreras al comercio, pero es algo que se deberá vigilar con especial atención en los próximos meses.

P: Normalmente, la economía despacha algunos de los temas que la incomodan mediante el expediente de declararlos “exógenos”. Así ocurre, en general, con las interferencias de carácter político de unos estados en otros que tienen consecuencias económicas. Ello ha llevado a una separación radical entre la “Economía Política Internacional” de los politólogos, en los que se resaltan estos aspectos pero se carece del rigor propio de la economía, y los enfoques procedentes de la “Economía Internacional”, en los que da la impresión de que no existen dichas influencias, aunque hay mucho rigor. En un trabajo reciente con Gerard Padró i Miquel,

“Foreign Influence and Welfare”, intenta incluir la variable “influencia externa” en un modelo económico de comercio internacional. ¿Considera que este tipo de investigaciones pueden facilitar la fusión de la economía y la politología en el campo de las relaciones internacionales o cree, más bien, que lo que se producirá es una absorción del campo de la “Economía Política Internacional” por parte de la economía ?

P.A.: No creo que se produzca un proceso de absorción. El campo de la ciencias políticas, al menos en Estados Unidos, está dividido en dos frentes. Uno aboga el estudio formal de las instituciones políticas y su efecto sobre el tipo de políticas adoptadas por los gobiernos. El otro frente aboga un enfoque más institucional, menos basado en modelos formales, y más centrado en detalles institucionales. En el campo de las Relaciones Internacionales, prácticamente toda la investigación ha sido de tipo institucional, con alguna excepción importante (como el politólogo Robert L. Powell de Berkeley). En mi opinión esto va a cambiar en los próximos años y creo que el cambio va a venir desde dentro, es decir, desde el campo de las Ciencias Políticas. Eso va a ocurrir, en parte, porque los programas doctorales en Ciencias Políticas son cada vez más formales. En todo caso, no descarto que algunos economistas (entre los que me incluyo) sigan estudiando ciertos aspectos políticos especialmente relevantes para el diseño de políticas económicas.

P: Cuando se revisa su curriculum, uno se encuentra con que, tras los artículos derivados directamente de su tesis, usted tiende a trabajar con otros investigadores (entre otros, Helpman, Garicano, Caballero, Rossi-Hansberg, Acemoglu). ¿Podríamos decir que esa “fragmentación” inter-personal de la producción intelectual es un resultado más de sus análisis sobre las multinacionales o la globalización?

P.A.: Más que un resultado yo diría que es una manifestación de la importancia de dichas teorías. Déjeme que le cuente dos anécdotas.

La primera se relaciona con mis colaboraciones con Luis Garicano y Esteban Rossi-Hansberg. En ellas sugerimos que uno podía pensar en el offshoring como el resultado o solución de un problema de asignación de trabajadores a tareas, donde el problema de

>

// Panel de expertos // **Pol Antrás** // **Harvard University**

asignación es global en vez de local. Nuestro trabajo enfatizaba que la posibilidad de esa fragmentación debe mucho a los recientes avances revolucionarios en las tecnologías de la comunicación y la información. Lo curioso del tema es que escribimos ese artículo cuando Esteban Rossi-Hansberg estaba en la costa oeste americana (en la Universidad de Stanford), Luis estaba en el “mid-west” (en la Universidad de Chicago) y yo estaba en la costa este americana (en Harvard). Sin acceso a Internet, nuestra colaboración hubiese sido imposible. Recuerdo muy bien que a menudo comentábamos que el hecho de que estubiese trabajando conjuntamente en el proyecto daba fe de la importancia del fenómeno que estábamos intentando capturar en nuestro modelo.

Cuando yo dormía, Elhanan trabajaba desde Tel Aviv, y cuando él dormía yo trabajaba en Boston. Obviamente, el acceso a Internet fue fundamental para nuestra colaboración. Pero también es verdad que los meses en que coincidíamos en Boston fueron fundamentales en la etapa creativa de nuestro artículo. Sin esas largas conversaciones durante comidas y cafés dudo que hubiésemos sido capaces de desarrollar nuestros colaboraciones.

“Se puede pensar en el offshoring como el resultado o solución de un problema de asignación de trabajadores a tareas, donde el problema de asignación es global en vez de local (...) pero hay barreras naturales a la total fragmentación de la producción.

También es verdad que la génesis de ese proyecto partió de interacciones personales que tuve con Luis y Esteban en los meses anteriores a embarcarnos en el proyecto. Con eso quiero decir que hay barreras naturales a la total fragmentación de la producción. Mi propia experiencia sugiere que el contacto humano sigue siendo fundamental al menos en la fase creativa del proceso productivo.

Eso se ve refrendado por la segunda anécdota que les quiero contar, la cual se relaciona con algunas de mis colaboraciones con Elhanan Helpman. A pesar de ser colega mío en Harvard, siempre tuve la impresión que las etapas de mayor productividad en nuestros proyectos conjuntos se produjeron mientras él pasaba parte del año académico en Tel Aviv. Creo que la diferencia horaria jugaba un papel fundamental. Nuestros artículos evolucionaban 24 horas al día.