

# Teoría y práctica del comercio internacional: mitos y realidades

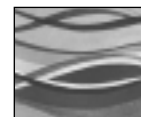
KOLDO UNCETA SATRÚSTEGUI\*

*El estudio de los beneficios generados por el comercio, y la aproximación al análisis de los mismos, ha sido una preocupación recurrente en la investigación económica, compartida por diferentes escuelas y generaciones de economistas.*

*En este artículo se trata de mostrar la historia del comercio internacional con las contradicciones entre la teoría y la práctica, entre los principios esbozados como universales y unos usos caracterizados por la defensa de unos intereses que, por otro lado, no siempre han sido los mismos.*

*Palabras clave: comercio internacional, desarrollo económico, política comercial, teoría del libre cambio, economía internacional.*

*Clasificación JEL: F13.*



COLABORACIONES

## 1. Introducción

Desde los primeros momentos de la economía moderna, las discusiones sobre las estrategias más propicias para alcanzar un mayor bienestar en los distintos países han estado indisolublemente unidas al debate en torno al comercio. En realidad, el intercambio entre unas y otras sociedades siempre ha formado parte de los análisis sobre el progreso humano. Pero con el inicio del desarrollo capitalista, el comercio adquirió un lugar de honor en el debate económico. La defensa de los beneficios que para todas las sociedades se derivarían del intercambio universal fue precisamente uno de los principales argumentos esgrimidos por los economistas clásicos contra las viejas ideas mercantilistas, según las cuales el comercio beneficiaría principalmente a

aquellos países capaces de vender en los demás mercados, preservando al mismo tiempo el propio de la entrada de productos del exterior. Según las concepciones propias de la época mercantilista, en el comercio internacional tenía que haber necesariamente ganadores y perdedores, y la clave del éxito estribaba, precisamente, en formar parte de los primeros. Sin embargo, tras la publicación de la Riqueza de las Naciones por parte de Adam Smith y, sobre todo, después de que David Ricardo formulara su conocida teoría de las ventajas comparativas, todo cambió en el análisis del comercio internacional. Desde entonces hasta ahora —y han pasado ya muchos años y muchas cosas— la defensa del comercio internacional como la mejor garantía para incrementar el bienestar ha formado parte esencial del análisis económico dominante, lo que ha influido de manera notable en la concepción de la arquitectura económica internacional construida a lo largo de las últimas décadas. En la actuali-

\* Profesor de Economía del Desarrollo y de Relaciones Económicas Internacionales. Universidad del País Vasco.

dad, el comercio internacional es considerado no sólo como una parte fundamental del proceso económico a escala global, sino que se presenta frecuentemente como la gran oportunidad para que los países y las sociedades con bajos niveles de bienestar o de desarrollo puedan incrementar el mismo. La plena participación en el comercio mundial, eliminando las trabas que puedan limitarla, es considerada normalmente como la mejor garantía para el bienestar de unos y otros países.

La hegemonía de las posiciones favorables al comercio en la ciencia económica durante los dos últimos siglos no ha estado exenta, sin embargo, de fuertes controversias. Por una parte, los diagnósticos y las propuestas emanadas de los economistas más reputados no siempre fueron observadas por los gobiernos ya que, salvo en el caso británico, los procesos de industrialización en lo que consideramos mundo desarrollado estuvieron siempre acompañados de medidas proteccionistas, más o menos amplias según los casos. Y, por otro lado, ya en la segunda mitad del siglo veinte, los intensos debates sobre las relaciones entre comercio y desarrollo dieron lugar a una amplia literatura crítica con las posiciones tradicionales, la cual influyó notablemente en las políticas comerciales seguidas por los gobiernos de no pocos países del llamado tercer mundo, con el objetivo de impulsar procesos de industrialización internos.

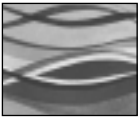
Sin embargo, durante el último medio siglo, y en buena medida como consecuencia de los relativamente generalizados efectos negativos del período de entreguerras, el debate sobre el comercio internacional adquirió una nueva dimensión, superándose el campo argumental relacionado con las ventajas del libre cambio como política más idónea para el bienestar o el desarrollo de un país. La nueva preocupación surgida por llegar a acuerdos entre los gobiernos que permitieran un marco de mayor estabilidad para la economía mundial en su conjunto, planteó la necesidad de una doctrina del comercio internacional válida para todos, capaz de servir de fundamento para un nuevo orden comercial internacional, en línea con la filosofía de Bretton Woods que había alumbrado el nacimiento del Fondo Monetario

Internacional y del Banco Mundial (1). Se abrió así un nuevo campo de problemas para el análisis del comercio internacional, poniéndose en evidencia la necesidad de lo que Bhagwati (1991) vendría a llamar una versión *cosmopolita* de la teoría del libre comercio.

En los últimos tiempos, los diagnósticos y las propuestas en torno al comercio internacional han ido poco a poco abarcando un creciente número de cuestiones, mucho más amplias y complejas que las contempladas en los debates surgidos al finalizar la segunda guerra mundial al objeto liberalizar los intercambios y superar el proteccionismo del período de entreguerras. Desde hace casi dos décadas, dichos debates se presentan indisolublemente ligados a la noción de globalización, un fenómeno cuyos imprecisos y difusos perfiles no le impiden ejercer una influencia determinante en los procesos económicos de unos y otros países. Los profundos cambios operados en el campo de los transportes y las comunicaciones, las nuevas posibilidades abiertas para la fragmentación de los procesos productivos, la creciente importancia del comercio de servicios, o el enorme impacto causado por la liberalización de los movimientos internacionales de capital, han provocado una profunda transformación del panorama económico, con una especial incidencia en las condiciones que determinan el comercio internacional (Unceta, 1998). Las fuertes controversias generadas alrededor de las últimas cumbres de la Organización Mundial de Comercio (OMC) dan cuenta de la importancia creciente de las cuestiones comerciales en la vida de la gente pero, más aún, reflejan también la relación actual del comercio con un amplio abanico de temas que, hasta hace poco, habían estado ausentes en los análisis sobre el mismo.

En este nuevo escenario se han puesto de manifiesto, si cabe con mayor intensidad, las con-

(1) Como es sabido, el intento de crear una Organización Internacional del Comercio (OIC) fracasó en aquél primer momento, dándose lugar en los años siguientes a una serie de acuerdos comerciales específicos (GATT) que con el tiempo fueron ampliándose y constituyendo, en la práctica, el marco institucional regulador del comercio internacional, hasta la creación de la OMC en 1994 en el marco de los acuerdos de Marrakech.



COLABORACIONES

tradiciones existentes entre la defensa de unos principios liberales de carácter universal, y las prácticas basadas en la violación de los mismos. Por una parte, la pretensión de establecer un modelo teórico para el comercio entre todos los países, choca hoy más que nunca con la variedad de teorías explicativas de los intercambios para países o sectores específicos, y con el carácter fuertemente dinámico de los elementos que determinan los patrones comerciales. Y, por otro lado, los argumentos a favor de un marco global, basado en el libre comercio, contrastan con las prácticas llevadas a cabo en muchas ocasiones por los propios agentes —gobiernos o empresas— que con más ahínco los postulan.

Así las cosas, cualquier intento de establecer un balance sobre los beneficios o desventajas del libre comercio obliga a considerar tanto unos como otros aspectos —teóricos y prácticos—, así como las relaciones existentes entre ellos. El análisis de dichos vínculos es el propósito de las siguientes líneas.

## 2. El comercio internacional como fundamento del progreso y el crecimiento económicos

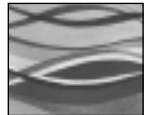
La idea de que el incremento del comercio internacional favorecería un mejor reparto de las riquezas a escala mundial, y un mayor equilibrio entre la fuerza de unas y otras economías nacionales, fue subrayada por Adam Smith ya en 1776 cuando escribió: «Nada parece más propicio para establecer esa igualdad de fuerzas que la comunicación mutua de los conocimientos y de todo tipo de mejoras que un comercio extenso entre todos los países ocasiona natural y necesariamente» (2). De la misma forma que la especialización productiva y la división técnica del trabajo constituían la fuente principal de la generación de riqueza, Smith sugirió que la especialización de cada país en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera mayor ventaja para su posterior comercialización en el mercado exterior generaría mayor riqueza que cualquier intento

(2) *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. Oikos-Tau. Barcelona, 1988 (página 665).

por abarcar una producción más diversificada, basado en el establecimiento de trabas para la penetración de los productos foráneos. La propuesta sobre la especialización y las ventajas del comercio de Smith, apoyada en la noción de las ventajas absolutas, no alcanzó sin embargo toda su proyección hasta que fue reformulada por David Ricardo quien, con su teoría de las ventajas comparativas, puso los fundamentos básicos de la teoría del comercio internacional. Adam Smith había dejado un cabo suelto en su argumentación, al no contemplar el caso de que algunos países tuvieran siempre ventajas absolutas frente a otros ¿En qué se especializarían entonces estos últimos? La perspectiva de las ventajas relativas planteada por Ricardo sirvió no sólo para justificar definitivamente que todos los países podían obtener beneficios del comercio sino que, además, estableció de alguna manera cuales habrían de ser las pautas de la especialización. De acuerdo a ellas, Gran Bretaña estaba llamada a convertirse en el gran suministrador de manufacturas al resto del mundo y los demás países debían aceptar gozosamente esa realidad, pues su ventaja estaría en la exportación de otro tipo de productos y en la adhesión a los principios del libre comercio.

Sin embargo, y como sucedería repetidamente a lo largo de la historia posterior, muchos gobiernos hicieron caso omiso de estas recomendaciones, apostando decididamente por el proteccionismo como instrumento para impulsar la industrialización. En EEUU esta apuesta se convirtió en uno de los fundamentos de la modernización del país tras la guerra de secesión (3) y dicha política fue seguida también por los países europeos. La mayoría de las zonas del mundo, sin embargo, no pudieron seguir una estrategia industrializadora basada en la protección del mercado interno, debido a su posición subordinada en el orden mundial y a la

(3) «No sé demasiado acerca de los aranceles, pero lo que sé muy bien es que, cuando compramos bienes manufacturados a los extranjeros, nosotros nos quedamos con los productos y ellos con el dinero. Cuando compramos productos nacionales, nos quedamos con ambas cosas». Esta frase de Abraham Lincoln expresa con bastante claridad la desconfianza de los gobernantes norteamericanos hacia los reclamos a favor del libre comercio. Citado por REICH (1993, página 35).



COLABORACIONES

dependencia colonial de muchas de ellas (4). En el caso de América Latina, la controversia entre partidarios de la protección y aquellos otros que defendían una mayor participación en el mercado mundial basada en la exportación de productos primarios alcanzó cotas de confrontación bélica, con el resultado de las guerras civiles que sacudieron el subcontinente hacia mediados del siglo XIX.

El devenir de la economía mundial hasta la crisis del período de entreguerras estuvo marcado por la contradicción existente entre la teoría generalmente aceptada, basada en la defensa de las ventajas del libre comercio, y la política seguida por los gobiernos de unos y otros países, orientada muchas veces a la protección de los mercados nacionales —sobre todo en algunos sectores— como estrategia más propicia para impulsar la industrialización. En ocasiones, además, los aranceles fueron utilizados como instrumento de recaudación por parte de los gobiernos, con el objetivo de incrementar sus ingresos para financiar inversiones, adquiriendo un significado más allá de lo estrictamente comercial. Sea como fuere, las presiones derivadas del comercio internacional contribuyeron de manera notable, durante ese período, a un cambio en la distribución del poder económico y político en el mundo (Foreman-Peck, 1985), configurando una especialización y una relación de fuerzas que, en muchos aspectos, se ha mantenido sin demasiados cambios hasta no hace mucho tiempo.

Fue ya bien entrado el siglo XX cuando, en plena crisis de entreguerras, la teoría del comercio internacional tomó un nuevo rumbo con la formulación del modelo de Heckscher-Ohlin. De acuerdo al mismo, y en la hipótesis de funciones de producción para los diferentes bienes iguales

en todos los países, las ventajas comparativas vendrían determinadas por la distinta dotación de factores entre ellos. Esta aproximación al análisis del comercio internacional, conocida también como teoría de las proporciones factoriales, vino a establecer que los distintos países tenderían a especializarse en función de su mejor dotación de factores de cara a la producción en unos u otros sectores. Haciéndolo de esta manera, la tendencia a la igualación de precios de los bienes repercutiría en la igualación de los precios de los factores. Pese al atractivo de la propuesta del modelo Heckscher-Ohlin, su contrastación empírica no arrojó resultados satisfactorios en todos los casos. Es bien conocida la llamada «paradoja de Leontief», basada en un estudio del conocido profesor y premio Nobel sobre el patrón comercial de EEUU tras la segunda guerra mundial, y según el cual este país exportaba bienes menos intensivos en capital que los que importaba. En otros casos, por el contrario, la mayor dotación de algunos factores productivos, como el trabajo, ha servido para interpretar el patrón de especialización e, incluso, como explicación de un incremento sustancial de las exportaciones en ciertos sectores por parte de determinados países. Como ha ocurrido con casi todos los modelos teóricos del comercio internacional, las explicaciones —y, en consecuencia, las predicciones— del de Heckscher-Ohlin no fueron una excepción a la hora de ofrecer una interpretación difícilmente satisfactoria para todo tipo de casos, algo por otra parte bastante lógico cuando se parte de una serie de supuestos que no pueden abarcar la realidad en su conjunto.

Sin embargo, los estudios teóricos sobre la conveniencia de aprovechar mejor las ventajas comparativas —fueran éstas de una u otra naturaleza— por parte de los distintos países, mediante su adhesión a prácticas comerciales basadas en los principios del libre comercio, tuvieron que complementarse, tras la segunda guerra mundial, con aquellos otros análisis orientados a sentar las bases de un marco internacional capaz de garantizar la liberalización del comercio. Hasta entonces, la teoría del comercio internacional se había centrado principalmente en el libre comercio para un país más

(4) Ha sido muy estudiado a este respecto el caso de la India país al que, debido a su posición colonial, se le impuso una política comercial de bajos aranceles para la producción proveniente del exterior. Según datos de MADISON (1995), la India ocupaba en 1870 el cuarto lugar del mundo entre los principales exportadores de mercancías, con un valor exportado equivalente a la cuarta parte del de Gran Bretaña, principal exportador mundial en aquella época. En la actualidad, la OMC (2001) sitúa a la India en el puesto número 31 de la clasificación de mayores exportadores de mercancías correspondiente al año 2000, representando sus exportaciones algo más que una veintava parte de las de EEUU.



COLABORACIONES

que en el librecambio para todos, lo que planteaba la cuestión de la existencia o no en dicho cuerpo teórico de indicaciones que pudieran fundamentar el gobierno del comercio entre las naciones (Bhagwati, 1991). Si la teoría tradicional del librecambio defendía ingenuamente la conveniencia de la práctica unilateral del mismo (5), con independencia de lo que hicieran los demás países, la necesidad de alcanzar acuerdos entre muchos planteaba, de manera más realista, la premisa de la adhesión a los principios liberalizadores por parte de todos ellos. Si hasta la firma de los primeros acuerdos GATT se había discutido mucho sobre la conveniencia o no del unilateralismo, con la puesta en marcha de los mismos se instauró la idea de que el librecambismo exigía que todos lo practicaran en la misma proporción. Se abrió así la noción de reciprocidad como uno de los pilares del funcionamiento del orden comercial instaurado tras la segunda guerra mundial. Una reciprocidad que, como veremos más adelante, constituiría posteriormente uno de los principales campos de batalla planteados por los países en desarrollo.

Lo cierto es que, con independencia de los análisis y las predicciones teóricas sobre los factores determinantes del comercio y de la mejor manera de aprovechar sus ventajas, las preocupaciones compartidas por muchos gobiernos en torno a la necesidad de acuerdos que sirvieran pasar página respecto del período de entreguerras, y por hacer del comercio internacional una de las palancas del crecimiento económico (6), fueron motivos suficientes para el inicio de un período de liberalización controlada, basado principalmente en el desarme arancelario en algunos sectores. Luego, con los primeros síntomas de la crisis, otros problemas —como los derivados de las barreras no arance-

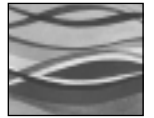
larias o de las restricciones cambiarias—, vendrían a ensanchar el campo de los debates y de las negociaciones.

### 3. Las dudas sobre los beneficios del comercio internacional

La ya expresada hegemonía de las ideas favorables al libre comercio como motor de la expansión económica y el desarrollo tras la segunda guerra mundial no fue óbice para la aparición de fuertes corrientes críticas, que venían a plantear serias dudas sobre la bondad de tales propuestas para determinados países. De la misma manera que en el siglo XIX algunos países europeos, o el propio EEUU, asumieron como necesaria la protección de sus mercados internos para facilitar o impulsar la industrialización, muchos países en desarrollo comenzaron a plantear, desde finales de los años 50, algunos interrogantes sobre los efectos producidos por un esquema de comercio basado en una especialización productiva que, en lo fundamental, les reservaba el papel de exportadores de materias primas. A las preocupaciones por el propio desarrollo planteadas por algunos gobiernos del llamado tercer mundo se unieron los análisis y diagnósticos llamados «heterodoxos» de un buen número de economistas, que pusieron en tela de juicio la validez de los modelos clásicos y neoclásicos sobre el comercio internacional. La observación del deterioro de la relación de intercambio para los países especializados en la exportación de materias primas, la constatación de la menor elasticidad renta de la demanda de éstas respecto de la de las manufacturas, o la evidencia de rigideces diversas de carácter estructural en el mercado, dieron como resultado la aparición de una corriente de opinión favorable al cuestionamiento no sólo de los análisis convencionales sobre el comercio, sino también de las reglas establecidas para la regulación del mismo en los diversos acuerdos GATT firmados desde 1948. Todo ello alentó un fuerte debate que desembocó en la convocatoria, por parte del Consejo Económico y Social de la ONU, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) la cual, tras dos años de trabajos preparatorios, fue inaugurada oficial-

(5) Una buena muestra de los argumentos esgrimidos a favor del unilateralismo, y de la conveniencia de pasar por alto las medidas proteccionistas de los demás, puede verse en BHAGWATI (1991, páginas 42-46).

(6) Sería ingenuo, a la vez que parcial, no mencionar también los aspectos relativos a la seguridad nacional que estuvieron presentes en la decisión de EEUU de abrir sus mercados a algunos productos europeos, como parte de una estrategia más amplia de fortalecer a éstos frente a la Unión Soviética y sus aliados.



COLABORACIONES

mente en Ginebra en marzo de 1964. La creación de este foro en el seno de las Naciones Unidas fue debida sin duda alguna a la presión ejercida por los países en vías de desarrollo, cuyos gobiernos, descontentos como ya se ha dicho con las reglas establecidas en los acuerdos GATT, exigían un análisis diferente del llevado a cabo hasta entonces acerca de las ventajas y desventajas del sistema de comercio internacional sobre sus respectivos procesos de desarrollo.

Pero las nuevas discusiones sobre el comercio internacional planteadas en el seno de la UNCTAD pusieron de manifiesto una significativa contradicción en la manera de abordar el análisis de las ventajas e inconvenientes de una mayor participación en el mismo. En efecto, mientras por un lado los países en desarrollo reclamaban el derecho a proteger sus mercados internos como condición para emprender con posibilidades de éxito un proceso de industrialización, al mismo tiempo exigían de los países desarrollados la eliminación de aranceles y otras trabas existentes para la exportación de su producción hacia los mercados del norte. Los países ricos, por su parte, exigían de los países en desarrollo la apertura de sus fronteras a determinados productos, mientras dificultaban la entrada de otros en sus propios mercados. En estas condiciones, la discusión sobre las relaciones entre comercio y desarrollo se instaló en la paradoja. Mientras unos criticaban el concepto de libre comercio pero condenaban sus violaciones, otros lo defendían pero vulneraban sus principios siempre que les parecía conveniente. Como señaló Diana Tussie (1987), nunca estuvo claro si el problema era el principio mismo del libre comercio o, por el contrario, la culpa era de sus violaciones. Pero lo cierto es que durante las primeras rondas negociadoras del GATT, además de no ser tenida en cuenta la problemática específica del comercio de materias primas, los acuerdos arancelarios habían producido un efecto poco o nada favorable para los países en desarrollo, en la medida en que los gravámenes aplicados a la tipología de manufacturas propia de los mismos resultaban, en general, superiores a los que afectaban a las exportaciones características de los países industrializados.

La contradicción señalada era, en parte, consecuencia lógica de las limitaciones de los modelos teóricos sobre el comercio internacional, de sus análisis, y de sus predicciones. En el fondo, la doctrina global o cosmopolita sobre el comercio internacional constituía una extrapolación de la idea del mercado como mejor asignador de recursos no sólo dentro de cada país, sino también entre los distintos países que comercian (7). La utilización de aranceles o subvenciones para abrir una brecha entre los precios de mercado y los costes sociales, más que para suprimir posibles diferencias creadas por un fallo de mercado, constituía, de acuerdo a esa idea, una práctica contradictoria con una asignación mundial eficiente de la actividad (Bhagwati, 1991). En la práctica, tanto los modelos convencionales sobre el comercio como los principios rectores de la liberalización de la postguerra habían servido de base para establecer un pronóstico no cumplido: aquél según el cual el libre comercio internacional estaba llamado a ser un instrumento clave para aminorar las diferencias económicas entre unos y otros países, a constituir una poderosa herramienta equilibradora a escala mundial. Sin embargo, como Myrdal (1964) se encargó entre otros de señalar, la gran diferencia existente en las posiciones de partida hacía muy difícil un resultado como ése. Por el contrario, el desequilibrio de salida se convertía en la causa de un encadenamiento de fenómenos cuyo resultado era precisamente el contrario: un aumento de la brecha existente entre unos y otros países. Prebish (1963) explicó por su parte el distinto impacto en los ingresos generado por los incrementos de productividad y otros aspectos que incidirían en las acusadas diferencias con que países desarrollados y en vías de desarrollo enfrentaban su participación en el comercio mundial y, en consecuencia, podían o no verse beneficiados por el mismo.

Sin embargo, los problemas observados en la muy diferente distribución de los beneficios del

(7) La extrapolación de las condiciones de un mercado nacional al mercado internacional, en lo que a la asignación de recursos se refiere, resulta sin embargo contradictoria con algunas de las restricciones básicas sobre las que se habían construido los modelos basados en la ventaja comparativa, particularmente las relativas a la movilidad de factores.



COLABORACIONES

comercio internacional entre unos y otros países no sólo eran la consecuencia de un punto de partida teórico escasamente consistente o alejado de la realidad. También eran, de alguna manera, el reflejo de la voluntad de los gobiernos de los países más industrializados por mantener su posición privilegiada, aplicando con criterios discriminatorios unos principios fundamentados en la no discriminación, filosofía ésta preservada en la práctica sólo para negociación sobre intercambios de productos homogéneos. En la práctica, las tantas veces esgrimidas ventajas comparativas de algunos países eran destruidas mediante barreras que impedían llegar a captar los supuestos beneficios de las mismas. En definitiva, la relación de fuerzas existentes entre unos y otros países permitió que los principios del libre comercio fueran administrados en cada momento de acuerdo a los intereses de los mejor situados en la recta de salida, bajo el supuesto teórico de un determinado marco de competencia, inexistente en una realidad marcada por profundas diferencias.

Así las cosas, el debate abierto tras la convocatoria de la UNCTAD trató de buscar la solución por el único camino posible: el reconocimiento de tales diferencias, abriendo la posibilidad de tratos comerciales diferenciados en función del grado de desarrollo de los diferentes países. En 1965 el GATT aprobaba la parte cuarta del acuerdo general, en la que se incorporaba la posibilidad de concesiones y ventajas comparativamente más favorables para algunos países. Se abría así una brecha en lo que hasta entonces había constituido la práctica de los acuerdos internacionales sobre comercio tras la segunda guerra mundial, basada en la reciprocidad.

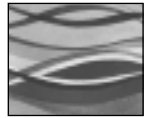
Es bien conocida, habiéndose tratado en muchas ocasiones, la escasa incidencia de las concesiones establecidas —como el Sistema de Preferencias Generalizadas— en la mejora de la posición comercial de las economías en desarrollo (8). De manera más general, dicho juicio afecta al limitado papel jugado por la UNCTAD en pos de un nuevo marco para el comercio internacional más favorable —o, si se prefiere, menos

desfavorable— para los países en desarrollo. Además, los acontecimientos de principios de los años 70 y el desencadenamiento de la crisis económica internacional limitaron, aún más si cabe, el alcance de las ya de por sí modestas concesiones otorgadas, al tiempo que provocaban una nueva sensibilidad en los países industrializados hacia la protección de algunos sectores calificados como sensibles. Pero, en todo caso, las discusiones y los acuerdos de los años sesenta habían, por vez primera, cuestionado la viabilidad de un marco comercial internacional basado en los análisis convencionales sobre el tema.

#### 4. El comercio internacional en el marco de la globalización

Los profundos cambios habidos en la economía mundial durante las últimas dos o tres décadas han ido dibujando un escenario en el que los debates sobre el comercio internacional han adoptado nuevos perfiles, abarcando al mismo tiempo a un creciente número de temas. Dichos debates se han plasmado tanto en el campo del análisis teórico de los elementos que determinan los patrones comerciales, como en el ámbito de las negociaciones internacionales encaminadas a lograr un nuevo marco de regulación del comercio internacional.

Ya desde los años 60 y 70 venían produciéndose diversas aportaciones a la teoría del comercio internacional a partir de la introducción de nuevas variables en los modelos tradicionales. Así, las teorías de la brecha tecnológica, del retardo, o de la disponibilidad, entre otras (9), vinieron a plantear la necesidad de considerar otros factores explicativos del comportamiento del comercio, tales como el capital humano, el medio ambiente, el factor temporal en la difusión tecnológica, etcétera. Pero sin duda son los estudios relativos al papel de la organización industrial en la determinación del comercio internacional los que más influencia han ejercido durante los últimos años. A diferencia de los modelos anteriores, basados fundamentalmente en las ventajas com-



COLABORACIONES

(8) Un tratamiento detallado del fracaso del Sistema de Preferencias Generalizadas puede verse en MARTÍN (1999).

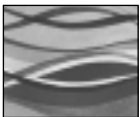
(9) Una buena recopilación de dichas aproximaciones teóricas puede verse en GONZÁLEZ (2002).

parativas, es decir, en factores explicativos vinculados a la función de producción, las llamadas nuevas teorías del comercio internacional, centradas en el estudio de la organización industrial, volcaron su atención preferencial en asuntos tales como la escala productiva o la competencia monopolista. Estos análisis, realizados sobre la experiencia de los intercambios entre economías similares, han permitido considerar el papel de los rendimientos crecientes y el impacto de éstos en el comercio internacional generando situaciones de competencia imperfecta.

Sin embargo, dichos modelos, basados en lo fundamental en el análisis del comportamiento de economías similares, presentan una importante limitación, ya de salida, para su posible aplicación a situaciones y contextos claramente distintos, pese a la observación de Krugman (1988) sobre la existencia de un cierto margen a este respecto (10). La realidad apunta más bien a que los nuevos diagnósticos y propuestas sobre el comercio internacional han perdido buena parte de la vocación universal de otros tiempos, y dan muestras de cierta resignación ante la dificultad de encontrar un modelo teórico actualizado capaz de fundamentar las virtudes del libre comercio como instrumento beneficioso para todos. Así las cosas, la aproximación al estudio del comercio internacional se ve obligada, en la práctica, a adoptar un doble punto de observación: por un lado, el que corresponde a los intercambios entre los países más desarrollados, caracterizados por un patrón de comercio intraindustrial; y, por otro, el referido a los intercambios entre países con diferentes grados de desarrollo, más próximo al tradicional patrón interindustrial. El reconocimiento de la persistencia de estos dos patrones ha llevado a algunos autores como el propio Krugman (1988)

a matizar el rechazo de la nueva teoría hacia la consideración de las ventajas comparativas, señalando que éstas siguen constituyendo una parte de la explicación del comercio realizado a escala internacional.

La creciente preocupación intelectual por las condiciones del comercio entre las economías desarrolladas enlaza con la cada vez mayor importancia de los flujos comerciales entre los países más industrializados durante las décadas de la postguerra, flujos determinados en gran medida por el mencionado patrón intraindustrial. La gran significación económica de estos intercambios ha concentrado la atención de los economistas, en detrimento de los estudios explicativos de las relaciones comerciales Norte-Sur, que habían ocupado, como ya se ha dicho, gran parte del debate en décadas anteriores. Consiguientemente, el análisis de la política estratégica del comercio exterior se ha venido inspirando claramente en los problemas de la competencia entre países industrializados, reflejando no sólo un evidente sesgo en la agenda de investigación (Krugman, 1988), sino también la ya apuntada difícil aplicabilidad de los nuevos modelos a los países menos desarrollados. En realidad, el desplazamiento de la atención desde la ventaja comparativa hacia las condiciones de intercambio entre economías con similares dotaciones y disponibilidad de capital, tecnología y mano de obra cualificada, está en relación con la creciente equiparación operada entre los países industrializados durante las últimas décadas. Pero la preeminencia del comercio intraindustrial frente al modelo tradicional de intercambios es también, en buena medida, el resultado de la manera en que fue acometida la progresiva liberalización del comercio de productos manufacturados acordada en las sucesivas rondas negociadoras del GATT, al facilitarse el intercambio de los mismos entre los países capaces de producirlos competitivamente (Zabalo, 2000). Puede decirse a este respecto que el esquema de regulación del comercio internacional de la postguerra propició, en efecto, un acercamiento entre las economías de los países desarrollados, pero contribuyó a ahondar las diferencias respecto de la inmensa mayoría de los países en desarrollo.



COLABORACIONES

(10) Es evidente, por otra parte, que existe un número limitado de países de Asia, África, o América Latina cuyo comercio con los países más desarrollados tiene un cierto componente intraindustrial. El análisis de ESCRIBANO y TRIGO (1999) sobre los intercambios de EEUU y la UE con sus respectivas zonas de influencia es un ejemplo de esto último. Sin embargo, dicha evidencia no puede ocultar que las condiciones en que dicho comercio se realiza —así como el peso de otros componentes fundamentales en su composición—, difieren notablemente de las que caracterizan a los intercambios entre los propios países industrializados.



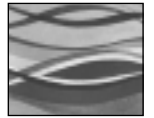
A comienzos de los años noventa, alrededor de una cuarta parte del comercio mundial estaba compuesto por bienes intercambiados en doble sentido dentro de las clasificaciones industriales estándar (Krugman y Obstfeld, 1993). En esas circunstancias, la defensa del beneficio mutuo generado por el comercio se ha apoyado de manera creciente, durante los últimos años, en los estudios relativos al patrón de intercambio propio de los países más desarrollados, caracterizado en gran medida por el comercio intraindustrial, dejando en un segundo plano el análisis de las condiciones en las que los países menos desarrollados podrían participar de modo beneficioso en el mismo. Este importante sesgo investigador ha tenido su correspondencia durante los últimos años en el tipo de preocupaciones que han condicionado las negociaciones comerciales a escala internacional y, más recientemente, la agenda de la OMC (11), marcada en buena medida por las inquietudes expresadas por los países más desarrollados.

Pero más allá de los problemas específicos puestos de manifiesto en las actuales controversias sobre la regulación del comercio internacional, es preciso resaltar las novedosas características del marco en que los mismos se plantean. A diferencia de anteriores escenarios en los que el intercambio de mercancías era el principal vínculo entre los procesos económicos de unos y otros países en un contexto restrictivo para la movilidad de los factores productivos, en la actualidad, la naturaleza de la llamada economía globalizada ha atemperado notablemente las dificultades para dicha movilidad, alterando no sólo las condiciones del comercio internacional sino también algunos de los supuestos básicos sobre los que descansaban los análisis sobre el mismo.

Especial importancia ha tenido a este respecto la liberalización de los movimientos de capital operada en las últimas décadas y su impacto en el comercio. Las propias dificultades para la movilidad de la mano de obra se muestran menos rele-

vantes en la nueva situación, ya que el capital puede ir ahora más fácilmente en busca del factor trabajo, aprovechando las ventajas que el mismo ofrece en unos u otros lugares, y afectando por tanto a los flujos comerciales. Como ha señalado Porter (1990), la mundialización de la economía libera a las empresas de su dependencia respecto de la dotación de factores en un sólo país.

En consonancia con todo ello, durante los últimos años ha ido ganando terreno la idea de unas ventajas competitivas fuertemente localizadas, que se derivan de capacidades humanas, tecnológicas, o institucionales, cuya incidencia en la estrategia de las empresas y, por ente, en la posición de las mismas en los mercados internacionales, es más relevante que la inicial dotación de factores, o incluso que las economías de escala planteadas a partir del tamaño del mercado interno. Pero tales elementos, que determinarían en buena medida la ventaja competitiva, resultan inseparables de la gestión de los mismos por parte de los gobiernos —sean estos nacionales o regionales—, los cuales pueden contribuir con sus políticas (educativas, de empleo, de I+D...) a crear entornos más o menos favorables, reforzando o limitando el alcance de dicha ventaja. Ello plantea de alguna manera la creciente necesidad de estudiar la competitividad a escala internacional en relación con las nuevas teorías del crecimiento y con los estudios sobre el desarrollo territorial, cuyo auge se ha dejado sentir durante los últimos años. De manera complementaria, los análisis que parten de supuestos relacionados con la inmovilidad de los factores pierden aliento en un contexto caracterizado por menores obstáculos para circulación de los capitales y de algunos tipos de mercancías. Como colofón, la separación entre el análisis del comercio internacional y el de la inversión extranjera se vuelve muchas veces estéril cuando la planificación estratégica de las empresas que compiten en los mercados mundiales no entiende de tales distinciones (12).



COLABORACIONES

(11) En realidad, en la Ronda Uruguay del GATT ya quedaron bien reflejadas muchas de las nuevas preocupaciones sobre las condiciones de la competencia derivadas de los intereses estratégicos -a veces contrapuestos- de las economías más desarrolladas.

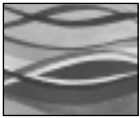
(12) Aunque el análisis de las relaciones entre el comportamiento del comercio internacional y de la inversión extranjera a lo largo del tiempo excede con mucho las pretensiones de estas notas, es preciso señalar que las mismas dependen a su vez de aspectos muy concretos que obligan a distinguir entre inversiones inter e intraindustriales a la hora de estudiar su vinculación con las

Las anteriores consideraciones ponen de manifiesto otro de los asuntos fundamentales del actual debate sobre el comercio internacional, como es el referido al carácter dinámico de las ventajas existentes en un marco competitivo en el que concurren circunstancias cada vez más amplias y variadas. La aseveración realizada por Schumpeter hace muchos años de que «la competencia no conoce un punto de equilibrio» (13), adquiere toda su dimensión en la actualidad, limitando considerablemente el alcance de aquellos modelos basados en el carácter estático de las ventajas comparativas. Hoy en día son sumamente cambiantes, además de múltiples y variados, los factores que inciden en la competitividad de las empresas y, por tanto, en su capacidad para ganar cuotas de mercado, habiéndose por otra parte difuminado la importancia del carácter interno o exterior del mismo (14).

La consecuencia de todo ello ha sido una modificación importante de algunos de los elementos determinantes de la competitividad de los distintos países y, por ende, de las condiciones de la competencia internacional. En la actualidad, diferentes aspectos tales como las políticas ambientales, las legislaciones laborales, las inversiones extranjeras, la política fiscal, y otras, constituyen nuevos elementos que pasan a ser considerados como relevantes para la competencia internacional. Por tanto, parece que *todo* tiene efectos sobre el comercio y por lo tanto, *todo* debe ser objeto de escrutinio o de regulación internacional, ya que el tratamiento nacional de los mismos podría otorgar ventajas a unos países sobre otros (Agosín y Tussie, 1993). Ello explicaría en buena medida la búsqueda de un mandato más amplio para el GATT y su ampliación-transformación en la Organización Mundial de Comercio. Sin embargo, los intentos por hacer compatibles unos principios generales sobre el libre

comercio con los deseos y las estrategias de las empresas y de los gobiernos de los diferentes países han mostrado numerosas limitaciones. En este sentido, los temas tratados y los problemas surgidos en las negociaciones comerciales internacionales durante los últimos años han sido muchos y de distinta naturaleza, habiendo sido expuestos en numerosos trabajos (15).

En el tratamiento dado en el seno de la OMC a los temas agrícolas o al acceso de determinadas manufacturas de los países en desarrollo a los mercados de los países industrializados, se ha hecho patente la defensa de las posiciones de éstos últimos por encima de los principios del comercio libre, e incluso de la seguridad alimentaria de algunas zonas del planeta (16). En otros temas, como los contemplados en el Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual (ADPIC), o en la reiterada negativa de los países más industrializados a adquirir compromiso alguno referente a las transferencias de tecnología — pese a las propuestas planteadas por las Naciones Unidas y la UNCTAD en este sentido— puede observarse, por el contrario, la utilización de los principios del libre comercio para perpetuar una posición de dominio en el mercado mundial. Otras cuestiones, en fin, como el tratamiento dado a los asuntos medioambientales, o los intentos de EEUU de incluir los estándares laborales en las negociaciones de la OMC —pese a lo acordado al respecto en la cumbre ministerial de Singapur (17)—, constituyen una buena muestra del proteccionismo encubierto con que pretenden abordarse por parte de algunos países más fuertes los problemas derivados del nuevo marco competitivo resultante de la globalización. Y todo ello, en un marco institucional como es el de la OMC en el que la representación y la capacidad negociadora de la mayoría de los países en desarrollo es bastante exigua (Michalopoulos, 1998) y, en



COLABORACIONES

estrategias de relocalización de la producción y con los cambios en la composición del comercio de diferentes países. Un interesante estudio de caso puede verse en DE MELLO y FUKASAKU (2000).

(13) Citado por PORTER (1990).

(14) Los propios procesos de integración económica, en sus diversos niveles, atenúan la importancia de la diferenciación entre mercados internos o exteriores en el análisis del comercio internacional en diferentes zonas del mundo, lo que sucede además de manera sumamente dinámica y cambiante.

(15) Pueden consultarse, entre otros, DE MIER (1996), y MILLET (2001).

(16) No hay que olvidar que, como ha apuntado SUTCLIFFE (1996) la competencia desleal de los productos alimenticios fuertemente subvencionados, provenientes de algunos países desarrollados, ha conducido a reducir la producción local en algunos países y a incrementar su dependencia alimentaria.

(17) En dicha cumbre se decidió que este asunto competía a la Organización Mundial del Trabajo (OIT).

muchos casos, no pasa de ser testimonial (18). No debe olvidarse, por último, la existencia de crecientes contradicciones entre los intereses de los diferentes agentes económicos dentro de cada país en relación con los distintos temas que están presentes en las negociaciones comerciales internacionales, haciendo que la correlación de fuerzas no se establezca, como en el pasado, sólo entre países, aflorando en la actualidad una variada gama de actores (Martínez González-Tablas, 2000).

## 5. Conclusión

Como se ha tratado de mostrar a lo largo de estas líneas, la historia del comercio internacional evidencia una tormentosa relación entre la teoría y la práctica, entre los principios esbozados como universales y unos usos caracterizados por la defensa de unos intereses que, por otro lado, no siempre han sido los mismos. Ello está en línea con el gran cúmulo de circunstancias históricas, de tipo económico, tecnológico, social, cultural, o político, que han influido, influyen, y seguirán influyendo en un tema tan complejo y poliédrico, además de cambiante, como es el comercio internacional.

El estudio de los beneficios generados por el comercio, y la aproximación al análisis de los mismos, ha sido una preocupación recurrente en la investigación económica, compartida por diferentes escuelas y generaciones de economistas. Ello ha dado lugar, como se ha expuesto, a una gran proliferación de modelos explicativos del comercio internacional que, con el tiempo, han ido abarcando un creciente número de aspectos y se han ido haciendo más y más complejos. Observando el desarrollo de los estudios sobre el comercio internacional, podemos comprobar una marcada evolución desde un modelo único, explicativo del mismo, hacia una amplia gama de modelos elabo-

rados para explicar situaciones concretas, referidas al comercio entre países con características específicas, o para analizar el que se establece en sectores económicos determinados.

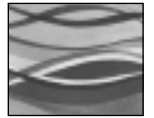
Con los avances en el estudio del comercio internacional, más complejas y variadas se han ido mostrando las causas y los factores que lo determinan, y se ha hecho más evidente el carácter dinámico y cambiante de los mismos. En estas circunstancias, la contradicción entre los alegatos a favor de un orden económico basado en los principios del libre comercio por un lado, y la defensa en la práctica de los privilegios y las ventajas adquiridas por otro, se ha hecho más evidente que nunca. Los argumentos a favor de un comercio libre, y de las oportunidades que el mismo puede ofrecer, siguen esgrimiéndose contra los países menos desarrollados, mientras se apuntala un escenario del que sólo los mejor situados parecen capaces de sacar partido. Así las cosas, la retórica a favor del libre comercio se ve acompañada por el coyunturalismo y la defensa de intereses inmediatos de los gobiernos, determinados a su vez por factores políticos y sociales, mientras las empresas mejor situadas en los mercados mundiales aprovechan las ventajas de la globalización para sacudirse en lo posible la fiscalización de aquéllos.

Como se ha planteado en numerosas ocasiones, las relaciones económicas internacionales responden tanto a factores de complementariedad como de conflicto de intereses. La historia ha venido demostrando que los potenciales beneficios del comercio internacional han estado supeditados a los intereses, pese al cúmulo de explicaciones teóricas basadas en las complementariedades.

## Bibliografía

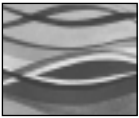
1. AGOSIN, M. y TUSSIE, D. (1993): «Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo», en *El Trimestre Económico*, número 239, julio-septiembre.
2. BHAGWATI, J. (1991): *El proteccionismo*, Alianza Universidad, Madrid.
3. DE MELLO, L. y FUKASAKU, K. (2000): «Trade and foreign direct investment in Latin America and Southeast Asia: temporal causality analysis», en *Journal of International Development*, volumen 12, número 7, octubre.

(18) Es importante observar, en todo caso, que la situación de los países en desarrollo en el seno de la OMC, así como sus propuestas y reivindicaciones, se han hecho crecientemente diversas en la medida en que han ido aumentando las diferencias en su seno. Mención aparte merece la situación de los llamados países menos adelantados, los más pobres del mundo, cuya problemática específica en relación con las negociaciones en la OMC puede verse en OYARZUN (2001).



COLABORACIONES

4. DIAZ MIER, M. A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Síntesis. Madrid.
5. ESCRIBANO, G. y TRIGO, A. (1999): «El comercio intraindustrial norte-sur. Las experiencias europea y americana», en *Boletín Económico de ICE*, número 2611, marzo-abril.
6. FOREMAN-PECK, J. (1985): *Historia de la economía mundial*, Ariel, Barcelona.
7. GONZALEZ, S. (2002): *Economía Internacional. Introducción a la teoría del comercio internacional*, Pirámide, Madrid.
8. KRUGMAN, P. (1988): «La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados», en *El Trimestre Económico*, número 217, enero-marzo.
9. KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1993): *Economía Internacional. Teoría y política*, McGraw-Hill. Madrid.
10. MADDISON, A. (1995): *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OCDE, París.
11. MARTIN, I. (1999): «El Sistema Generalizado de Preferencias: Las razones de una frustración», en *Boletín Económico de ICE*, número 2605, febrero.
12. MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (2000): *Economía política de la globalización*, Ariel, Barcelona.
13. Michalopoulos, C. (1998): «Developing Countries' Participation in the World Trade Organization», en *Policy Research Working Paper*, número 1906, Banco Mundial y OMC, marzo.
14. MILLET, M. (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, La Caixa, Barcelona.
15. MYRDAL, G. (1964): *Economic theory and underdeveloped regions*, Methuen, Londres.
16. ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (2001): *Estadísticas del Comercio Internacional 2001*, Publicaciones de la OMC, Ginebra.
17. OYARZUN, J. (2001): «Los países menos adelantados ante la Ronda del Milenio de la OMC», en *Revista de Economía Mundial*, número 4, junio.
18. PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, Nueva York.
19. PREBISCH, R. (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Fondo de Cultura Económica, México.
20. REICH, R. (1993): *El trabajo de las naciones*, Vergara, Madrid.
21. SUTCLIFFE, B. (coord.) (1996): *El incendio frío. Hambre, alimentación y desarrollo*, Icaria, Barcelona.
22. TUSSIE, D. (1988): *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial*, Fondo de Cultura Económica, México.
23. UNCETA, K. (1998): «Globalización versus regionalización: una interpretación sobre los bloques económicos», en X. VENCE y X. L. OUTES (eds.): *La Unión Europea y la crisis del Estado del Bienestar*. Síntesis, Madrid.
24. ZABALO, F. (2000): *La organización mundial de comercio, paradigma de la globalización neoliberal*. Cuadernos de Trabajo número 28, Hegoa-Universidad del País Vasco, Bilbao.



COLABORACIONES