

# LECCIÓN 8

## COMERCIO INTERNACIONAL

*Miguel Carrera  
Dorotea de Diego*

El comercio internacional representa un porcentaje cada vez mayor de la actividad económica mundial, al tiempo que crece el número de los países que han optado por integrar en sus estrategias de desarrollo el logro de una más firme inserción en los mercados internacionales. En la base de esta opción está el reconocimiento implícito de los efectos beneficiosos que la apertura comercial tiene en la eficiencia y en el crecimiento de los países afectados. ¿Está bien fundado este supuesto? ¿Cuáles son los beneficios que se derivan del comercio internacional? Si el comercio genera beneficios, ¿por qué los países persisten en mantener barreras protectoras al comercio en determinadas actividades? ¿Cuáles son los factores que explican la especialización comercial? ¿Cuáles son las normas e instituciones del comercio internacional? Tales son alguna de las preguntas a las que se pretende responder en esta Lección.

### 1. Introducción

Las relaciones comerciales entre los países han crecido en las últimas décadas tanto en importancia como en complejidad. La presente lección pretende ofrecer una visión de conjunto de las cuestiones más centrales relativas al comercio internacional. La Lección comienza con una descripción de la evolución del marco normativo del comercio internacional, con un especial énfasis en el papel que jugó el GATT en el proceso de liberalización de los intercambios después de la Segunda Guerra Mundial y en la función que desempeña en la actualidad la Organización Mundial de Comercio. A continuación, se presentan los principales argumentos en defensa de la liberalización comercial, tomando en cuenta tanto sus efectos estáticos como dinámicos. Una de las consecuencias de la inserción internacional de los países es alentar su progresiva especialización comercial: el siguiente epígrafe está dedicado a exponer las principales explicaciones de la ventaja comparativa y del comercio intraindustrial. La identificación de las ventajas del comercio internacional justificaría el afán de los países por liberalizar cuanto antes sus intercambios: una realidad que no se observa en la realidad de los mercados mundiales. Para explicar esta paradoja, se estudiarán los efectos económicos de la protección, tratando de entender

recer sus capacidades exportadoras. Para que tal ventaja sea autorizada, debe tener un carácter generalizado (o no discriminatorio) respecto a los países en desarrollo beneficiados: nacen así los llamados Sistemas de Preferencias Generalizadas (SPG) que, a instancias de la UNCTAD, pusieron en vigor los países desarrollados en el entorno de los años setenta.

Para entender la eficacia del GATT en su apuesta liberalizadora conviene aludir al carácter abierto y multilateral de sus procesos de negociación: las llamadas Rondas Negociadoras del GATT. Se trataba de reuniones en las que participaban el conjunto de los países firmantes del Acuerdo —las llamadas *partes contratantes*— para concertar las rebajas arancelarias con carácter obligado para todos. Desde su origen, el GATT tuvo ocho Rondas Negociadoras, en las que se fue avanzando en la reducción de aranceles, a la vez que se ampliaba el abanico de productos considerados y el número de países firmantes de los acuerdos (cuadro 1). Se calcula que el arancel medio de los países firmantes del GATT ha pasado del 40 por 100 tras la Segunda Guerra Mundial a un 5 por 100 en la actualidad. Para que sirva de ejemplo, en Estados Unidos el arancel medio disminuyó casi un 92 por 100 entre la Ronda de Ginebra de 1947 y la de Tokio de 1979.

La senda de desprotección seguida por la economía internacional es, sin duda, uno de los factores que, en mayor medida, contribuyó el rápido crecimiento del comercio mundial en el período 1950-1973. Tras la crisis del petróleo de 1973, la contención del crecimiento ha frenado, en parte,

CUADRO 1.—*Rondas Negociadoras del GATT*

Año	Lugar de la firma del Acuerdo/ Nombre de la Ronda	Temas Negociados	Países Participantes
1947	GINEBRA	Aranceles	23
1949	ANNECY	Aranceles	13
1951	TORQUAY	Aranceles	38
1956	GINEBRA	Aranceles	26
1960-1961	GINEBRA (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	GINEBRA (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas anti-dumping	62
1973-1979	GINEBRA (Ronda Tokio)	Aranceles, BNA	102
1986-1994	GINEBRA (Ronda Uruguay)	Aranceles, BNA, servicios, propiedad intelectual, procedimientos de resolución de conflictos, textiles, agricultura, creación de OMC.	123

Fuente: OMC (1998).

*RECUADRO 1***PRINCIPALES ORGANISMOS INTERNACIONALES EN MATERIA DE COMERCIO****• OMC**

Es una institución multilateral que trata de crear un entorno comercial más libre. Las principales funciones de la Organización Mundial del Comercio son: administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales que componen la OMC, servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales y tratar de solucionar las diferencias comerciales. En los últimos años se ha conseguido la incorporación a la OMC de un gran número de países, entre ellos China, por lo que esta institución engloba actualmente al 97 por 100 de la población mundial. El principal órgano de la OMC es la Conferencia Ministerial, que está compuesta por representantes de todos los países miembros y que debe celebrarse al menos una vez cada dos años. Las Conferencias celebradas hasta el momento han sido las de Singapur en 1996, Ginebra en 1998, Seattle en 1999, Doha en 2001 y Cancún en 2003, estando prevista la realización de la sexta en Hong Kong en diciembre de 2005.

**• LA UNCTAD**

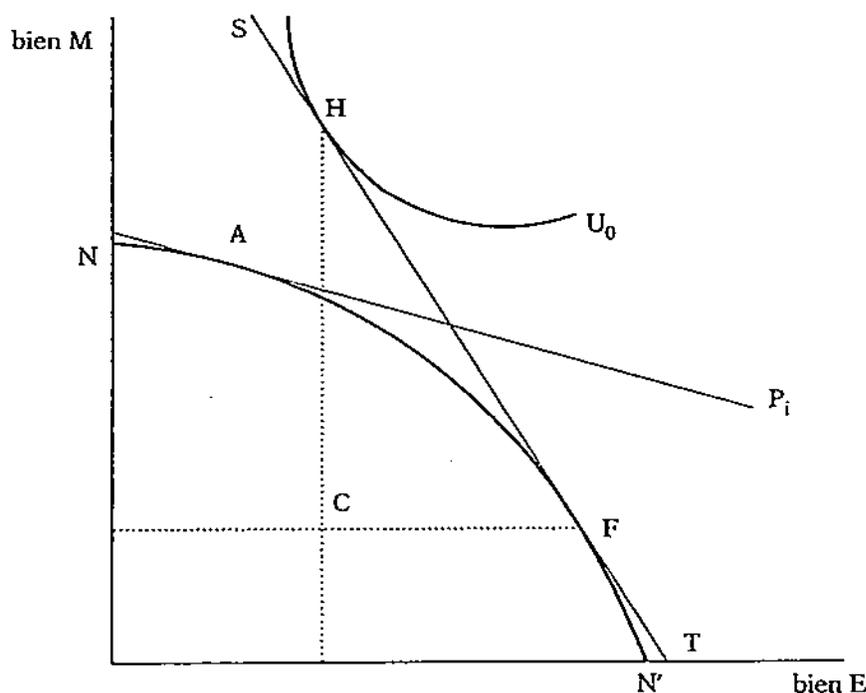
El sesgo inicial del GATT hacia la liberalización del comercio de manufacturas dio lugar a que muchos países en desarrollo no participasen en sus primeras reuniones y considerasen insatisfactorio ese marco para el tratamiento de los problemas comerciales que más directamente les afectaban. Por ello, en 1964, nació la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), promovida como foro de discusión y generación de propuestas por los países en desarrollo. Esta institución depende de Naciones Unidas y en los últimos años ha perdido parte de su inicial peso, al mismo tiempo que se ampliaban los objetivos, la estructura institucional y las funciones del GATT/OMC. Sin embargo, el papel de la UNCTAD fue importante porque puso de manifiesto que los intereses comerciales de los países en desarrollo no siempre coinciden con los de los países más ricos. Las exportaciones de los primeros, tradicionalmente centradas en productos básicos, quedaban excluidas de la agenda central de las negociaciones del GATT, sin que se considerasen problemas básicos para el crecimiento de los países más pobres como la estabilidad de los ingresos de exportación o la transformación industrial de los productos primarios. Y es sobre estos temas sobre los que se centraron las propuestas de la UNCTAD, sugiriendo esquemas para la estabilización de precios de las materias primas y la aplicación de concesiones unilaterales y generalizadas por parte de los países desarrollados a los productos provenientes de los países en desarrollo, a través de lo que se denominaron Sistemas de Preferencias Generalizadas.

### 3. Teoría del comercio

#### 3.1. BENEFICIOS DEL COMERCIO

La apertura al comercio internacional genera beneficios claros desde el punto de vista asignativo para cuantos participan en el intercambio: permite que cada cual se especialice en aquello que mejor hace en términos comparados. Estos beneficios, generalmente considerados como estáticos, se obtienen siempre que los países implicados valoren de manera distinta sus producciones, es decir, siempre que los precios relativos de los distintos bienes sean disímiles. Estas diferencias de valoración pueden surgir de unas diferentes dotaciones de factores, de diferencias tecnológicas o de simples discrepancias en los gustos de los consumidores.

GRÁFICO 1.—Efectos de la apertura al comercio



Supóngase una economía con sólo dos bienes M y E, una frontera de posibilidades de producción  $NN'$  y una relación de precios internos que viene dada por la pendiente de la recta  $P_i$  (gráfico 1). En ausencia de comercio, esta economía produciría en el punto A, donde la relación de precios interna es tangente a la curva de posibilidades de producción: en ese punto coinciden la relación marginal de sustitución y la relación de precios entre los bienes. Dado que se trata de una economía cerrada, ese mismo punto A sería el de consumo obligado para la sociedad. Supóngase ahora que el país liberaliza completamente sus intercambios con el resto del mundo, con lo que la nueva relación de precios que regirá en la economía

### 3.2. LA EXPLICACIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN INTERINDUSTRIAL: LA VENTAJA COMPARATIVA

Adam SMITH, al que se considera fundador de la Economía, dedicó buena parte de su principal obra económica a la defensa del libre comercio entre las naciones. Para SMITH, los países tenían que seguir la misma lógica que un padre de familia, que no produciría en su casa aquello que le resultara más barato comprar fuera. Defendía, por tanto, la especialización de los países en aquellos bienes que producían de una manera más eficiente respecto a sus socios comerciales: el país debía exportar aquellos bienes con costes más bajos que la competencia y debía importar aquellos en los que operaba con costes superiores. Éste es el principio de la *ventaja absoluta*.

David RICARDO fue más allá y formuló que los países debían especializarse en la producción y exportación de los bienes que *comparativamente* produjesen con una mayor eficiencia. De forma más precisa, demostró que, aun cuando un país tenga frente a otro ventaja absoluta en todos los bienes (es decir, aun cuando pudiera producir todos los bienes con costes más bajos), ambos podían salir beneficiados del comercio, siempre que cada país se especializase en aquel bien en que tuviese ventaja comparada (es decir, aquel bien cuyo coste, en relación al coste de los otros bienes, es más bajo que en el país rival). Éste es el fundamento de la *ventaja comparativa*. A pesar de que este principio está ampliamente aceptado entre los economistas, no resulta evidente a los no economistas, que a menudo dudan de los beneficios que puede ofrecer el comercio a los países más pobres o menos eficientes. Por ello, no está de más exponer un ejemplo que ayude a entender el sentido de la ventaja comparada (Recuadro 2).

Tanto los trabajos de Adam SMITH como los de RICARDO suponen la existencia de diferencias en los precios de los bienes entre países como fundamento de la ventaja comercial, pero no explican a qué se pueden deber semejantes diferencias. Un paso adelante en este sentido lo proporciona la propuesta por dos economistas suecos, HECKSCHER y OHLIN (H-O), que hicieron descansar la explicación del comercio en la diferente dotación relativa de factores (capital y trabajo) de las economías y en la intensidad, igualmente diversa, con que esos factores son combinados en la producción de cada uno de los bienes. Partiendo de un mundo compuesto por dos países, dos bienes y dos factores de producción (trabajo y capital), la argumentación de H-O puede ser sintetizada en las siguientes cuatro proposiciones:

- Los países tienen una dotación relativa de factores distinta, de tal forma que en un país abunda el trabajo (en relación al capital) y en el otro el capital (en relación al trabajo). Hay que tener en cuenta que el análisis se realiza en términos relativos y no absolutos, es decir, se comparan las estructuras de dotaciones relativas de los dos países objeto de comercio. No importa,

- Se considera que la estructura relativa de remuneración a los factores de producción en cada uno de los países debe ser distinta, de acuerdo con la dotación respectiva. Ha de suponerse que el factor que, en cada país, sea relativamente más abundante será comparativamente más barato.
- Por último, como los costes de los factores son diferentes, los bienes finales tendrán precios relativos distintos en cada uno de los países, siendo menor el precio relativo del bien que utiliza intensivamente el factor en el que el país está relativamente mejor dotado.

En suma, de acuerdo con la hipótesis H-O, las economías tenderán a especializarse en aquellos bienes que utilizan de manera intensiva (en relación al otro bien) el factor de producción en el que el país está relativamente (en relación al otro país) mejor dotado. Así por ejemplo, China, que tiene abundancia de mano de obra, exportará bienes que utilicen de manera intensiva trabajo en su fabricación, mientras que importará maquinaria industrial fabricada utilizando intensivamente capital.

Obsérvese que todas las teorías comentadas presuponen que el comercio conducirá a una especialización contrastada entre países, de modo que, en cada uno de ellos, diferirá de forma significativa la composición de las exportaciones respecto de la propia de las importaciones. A este tipo de especialización se le denomina *interindustrial*: se exportan cosas distintas de las que se importan. Conocer *a priori* el perfil de especialización interindustrial de un país obligaría a explorar las estructuras de costes relativos previas al comercio de los diversos sectores, lo que no resulta fácil. Por este motivo, para analizar este aspecto se suele recurrir a indicadores de la *ventaja comercial revelada*, que permiten aproximaciones a la especialización de un país a partir del análisis de su comercio, considerando que las exportaciones expresan ventajas comerciales y las importaciones, desventajas (Recuadro 3).

### 3.3. LA EXPLICACIÓN DE LA ESPECIALIZACIÓN INTRAINDUSTRIAL

El modelo de HECKSCHER-OHLIN resulta de gran utilidad para explicar el comercio entre países cuyas dotaciones de factores son muy diferentes, como es el caso de las transacciones entre los países desarrollados y los países en desarrollo, pero no consigue explicar adecuadamente el comercio entre países con similares dotaciones de factores. No obstante, como se verá en el epígrafe 5, la mayor parte del comercio mundial se produce entre los países desarrollados, que tienen dotaciones de factores relativamente próximas. Además, una parte importante de los intercambios entre estos países se conforma como un comercio cruzado en el seno de un mismo sector, dando lugar a lo que se conoce como *comercio intraindustrial*. En estos casos la hipótesis H-O tiene dificultades para constituirse en el marco explicativo de los intercambios.

ción, empresas que pueden diferenciar sus productos sin que les suponga un coste mayor y consumidores con gustos distintos. Las economías de escala, esto es, la reducción de los costes medios a medida que aumenta la producción, fomentan que las empresas concentren geográficamente su producción, con el fin de abastecer desde cada planta al mayor número de mercados posibles, lo que incrementa el intercambio internacional. A su vez, tratan de diferenciar sus productos con respecto a los de las competidoras con el fin de mantener cierto poder de mercado, segmentando la demanda. Esto será posible si los consumidores tienen gustos diferentes, de tal forma que perciben los productos como distintos (ya sea a través de las marcas o por la publicidad) a pesar de que se trate de variedades distintas de un mismo bien. En ese caso, es posible suponer la existencia de comercio intraindustrial: basta para ello con suponer que no exista entera correspondencia entre las preferencias de los consumidores y las variedades producidas en el marco del territorio nacional. Siempre que las preferencias de una parte de los consumidores de un país se inclinen por las variedades generadas en el otro, y esto suceda también, de forma recíproca, en este último país, se producirá comercio cruzado de variedades de un mismo bien.

Los modelos teóricos, que han recibido un importante respaldo en las verificaciones empíricas, distinguen dos tipos de determinantes del comercio intraindustrial, según que se refiera a la características de los productos comerciados o a las de los países implicados. En el primer caso, el comercio intraindustrial aparece con mayor intensidad en productos donde son intensas las prácticas de diferenciación de productos (a través de la tecnología o del marketing), y en sectores donde tienen importancia las economías de escala, que hacen que no se puedan producir todas las variedades de cada bien en todos los países. En el segundo caso, otros determinantes tienen que ver con las características de los países que comercian, observándose mayor comercio intraindustrial cuando tienen elevados niveles de renta (que da lugar a una demanda de productos diferenciados), parecidos niveles de desarrollo (que hace que se oferten y demanden productos parecidos) y no existen obstáculos al comercio entre ellos (es decir, no hay grandes costes de transporte o existen acuerdos comerciales que los vinculan).

Posteriormente, la teoría del CII se ha enriquecido con la distinción entre los bienes diferenciados verticalmente, que son aquéllos que lo están en función de la calidad, y los diferenciados horizontalmente, que serían productos similares que se diferencian en algunas características o atributos de los bienes como, por ejemplo, las marcas. Así, dentro del comercio cruzado de automóviles entre España y sus socios comerciales de la UE se consideraría CII horizontal la exportación de un utilitario de marca Volkswagen y la importación de uno FIAT procedente de Italia. En cambio, sería CII vertical la exportación de un utilitario de gama baja y la importación de coches de alta gama, como los BMW o los Audi. Los productos diferenciados horizontalmente se producirían con similares tecnologías e idénticas combinaciones de factores, que se podrían desplazar sin grandes

## RECUADRO 4

## LA MEDIDA DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

La medida más utilizada para medir el nivel de *comercio intraindustrial* (CII) es el índice de Grubel y Lloyd que se calcula con la siguiente fórmula:

$$ICII = \left[ \frac{\sum_i (X_i + M_i) - \sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)} \right] \times 100$$

donde X se refiere a las exportaciones y M a las importaciones. El subíndice *i* hace referencia a cada una de las partidas arancelarias (productos) en las que se subdivide el comercio. El índice varía entre 0 y 100 tomando el valor 0 en el caso de que todo el comercio sea de tipo interindustrial (X o M son igual a cero) y valor 100 si todo el comercio es intraindustrial (X = M). Como puede observarse, en el denominador está el total del comercio mientras que en el numerador está la parte del comercio cruzado. En el gráfico adjunto, los segmentos YZ y VW compondrían la parte del comercio que se solapa, mientras que el segmento TY reflejaría la parte de la exportación que no presenta solapamiento con el flujo de importación (IX-MI).



Posteriormente, Fontagné y Freudenberg desarrollaron otra medida de CII que ha sido utilizada, entre otros, por la Comisión Europea. Estos autores consideran que existe CII en un producto cuando existe al menos un cierto nivel de solapamiento, que en su caso es que el flujo menor suponga más de un 10 por 100 del flujo mayor. A diferencia del índice de Grubel y Lloyd, que considera el comercio intraindustrial solamente al comercio solapado, la medida de Fontagné y Freudenberg considera comercio intra-industrial a todo el comercio de un producto cuando se supere el umbral del 10 por 100. Así, el porcentaje de CII en el comercio de un país vendría dado por el cociente entre el comercio de los sectores donde existe, al menos, un 10 por 100 de solapamiento entre los flujos y el comercio total de un país.

(países industriales) que ya operan en esa escala, aprovechándose de las ventajas de coste que de ella se derivan. Por ello, sería necesaria la protección temporal para que los nuevos productores puedan alcanzar un tamaño eficiente que les permita competir con los países industrializados. El argumento tiene el atractivo añadido de que la mayor parte de los países hoy desarrollados, entre los que se encuentran Japón, Alemania y Estados Unidos, han utilizado en algún momento políticas proteccionistas para favorecer el desarrollo de sus industrias, si bien resulta difícil decidir cuáles son las *industrias nacientes* que requieren protección y también es complicado definir por cuanto tiempo necesitarán ese apoyo. Los economistas más críticos con este argumento piensan que los gobiernos tienen que tratar de resolver el problema en el mercado de capitales dando incentivos a los inversores, pero sin distorsionar el mercado de bienes.

Un segundo argumento del proteccionismo sería la posibilidad de una *protección estratégica*. Estudios recientes han tratado de demostrar que, en condiciones de competencia imperfecta (en presencia de economías de escala), los gobiernos pueden recurrir a medidas proteccionistas para incrementar el bienestar nacional a expensas de los socios comerciales externos. En sectores en los que existen rendimientos crecientes a escala, la protección contra las importaciones, que hace que aumente la producción nacional, daría lugar a una caída del coste medio y permitiría aumentar las exportaciones a expensas de las empresas de los otros países. Un caso representativo de proteccionismo con motivación estratégica es el apoyo que algunos países europeos han concedido al consorcio Airbus, protección que le ha permitido crecer y alcanzar una posición de competencia frente al fabricante estadounidense Boeing. Más allá de su argumentación teórica, algunos estudios dudan, sin embargo, de la conveniencia práctica de este tipo de políticas, por las represalias a las que puedan dar lugar y porque los costes para los consumidores pueden superar los beneficios que se deriven de la protección.

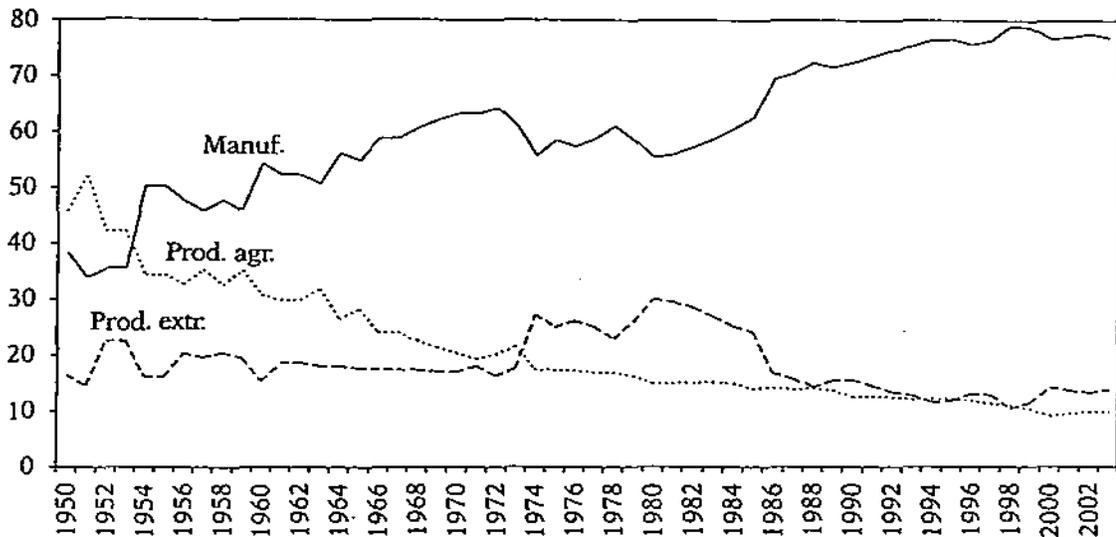
## 5. Principales características del comercio internacional

### 5.1. EVOLUCIÓN AGREGADA DEL COMERCIO MUNDIAL

El análisis de la evolución agregada del comercio mundial permite entresacar tres grandes tendencias vigentes en la segunda mitad del siglo XX. La *primera* es la existencia de un *proceso de apertura gradual de la economía mundial* que se manifiesta en una expansión del comercio a una tasa superior, durante todo el período, al crecimiento de la producción mundial (cuadro 2). Desde 1950 hasta 2003, la exportación creció a una tasa media anual en términos reales de un 6,1 por 100, en tanto que la de la producción sólo alcanzó un 3,8 por 100. Esta tendencia se mantuvo tanto en el largo período de crecimiento posterior a la Segunda Guerra Mundial, como en el que siguió a la crisis del petróleo de 1973 y también, y con par-

del siglo XX, su peso apenas supera el 20 por 100, con una participación mayor de los productos minerales que los agrícolas. Una de las causas de esta tendencia es el dispar valor de las respectivas elasticidades-renta, que es inferior en el caso de los productos primarios (agrícolas y minerales) a la propia de los productos manufacturados: como consecuencia, a medida que aumenta la renta mundial, la demanda de productos manufacturados crece más rápidamente que la de los productos primarios.

GRÁFICO 3.—Proporción de distintos grupos de productos en el comercio mundial, 1950-2003 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC (2004).

Una *tercera* característica en la evolución del comercio es la *creciente importancia del intercambio de servicios*. La progresiva liberalización de los servicios financieros, del transporte aéreo y de las telecomunicaciones, entre otros, ha dado lugar a un importante incremento en las transacciones en estos subsectores, que vienen a sumarse a otras más tradicionales como las de servicios turísticos, de transporte internacional (marítimos y aéreos) o de seguros. En la actualidad, el comercio de servicios supone un 19,5 por 100 del comercio mundial. Estados Unidos es el principal país exportador de servicios, hecho que está ligado no sólo a su carácter de potencia financiera y turística, sino también a su liderazgo en los servicios estrechamente relacionados con el conocimiento y las telecomunicaciones, que forman los pilares básicos de la llamada *nueva economía*. No obstante, debe tenerse en cuenta que las exportaciones de servicios de la Unión Europea como conjunto más que triplicaron en 2003 las de Estados Unidos.

CUADRO 3.—Principales países exportadores e importadores de mercancías, 2003

(% de exportaciones e importaciones de cada país sobre el total del comercio mundial)

Países		Incluyendo el comercio Intra-Unión Europea			Excluyendo el comercio Intra-Unión Europea	
		Exportaciones	Importaciones		Exportaciones	Importaciones
Unión Europea . . .				1	19,4	19,9
Alemania . . . . .	1	10,0	7,7			
Estados Unidos . . .	2	9,6	16,8	2	12,6	21,8
Japón . . . . .	3	6,3	4,9	3	8,3	6,4
China . . . . .	4	5,8	5,3	4	7,7	6,9
Francia . . . . .	5	5,2	5,0			
Reino Unido . . . . .	6	4,1	5,0			
Países Bajos . . . . .	7	3,9	3,4			
Italia . . . . .	8	3,9	3,7			
Canadá . . . . .	9	3,6	3,2	5	4,8	4,1
Bélgica . . . . .	10	3,4	3,0			
Hong Kong . . . . .	11	3,0	3,0	6	4,0	3,9
Corea . . . . .	12	2,6	2,3	7	3,4	3,0
México . . . . .	13	2,2	2,3	8	2,9	3,0
España . . . . .	14	2,0	2,6			
Taiwan . . . . .	15	2,0	1,6	9	2,6	2,1
Singapur . . . . .	16	1,9	1,6	10	2,5	2,1

Fuente: OMC (2004) *Internacional Trade Statistics 2004*, pp. 19-20 en [www.wto.org](http://www.wto.org).

CUADRO 4.—Distribución del comercio mundial por regiones, 2003  
(porcentajes sobre el total y destino de las exportaciones)

	Europa Occidental	Asia	América del Norte	América Latina	Europa Central y Oriental	Oriente Medio	África
Porcentaje sobre el total del comercio mundial . . . . .	43,1	26,1	13,7	5,2	5,5	4,1	2,4
	<i>ORIGEN</i>						
<i>DESTINO</i>							
Mundo . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa Occidental . . . . .	67,7	16,8	18,1	13,6	56,8	16,0	48,4
Asia . . . . .	7,9	49,9	22,0	7,6	7,6	48,6	17,7
América del Norte . . . . .	9,5	22,5	40,5	57,8	4,6	15,5	18,9
América Latina . . . . .	1,8	2,2	15,4	15,6	1,7	0,9	2,5
Europa Central y Oriental . . . . .	6,8	1,7	0,8	1,2	24,5	0,8	0,6
Oriente Medio . . . . .	2,6	3,0	2,1	1,2	2,3	7,3	1,5
África . . . . .	2,5	1,7	1,2	1,4	1,1	3,5	10,2

Fuente: Elaboración propia a partir de OMC (2004).

den a crecer a menor ritmo que los precios de los productos manufacturados, dando lugar a un deterioro de la RRI de los países en desarrollo. Si la RRI se deteriora, el país afectado tendrá que hacer un esfuerzo productivo y comercial cada vez mayor para obtener a cambio el mismo volumen de bienes importados. Aun cuando las estimaciones no son enteramente coincidentes, son mayoría las que confirman que a lo largo del siglo XX se ha producido un cierto deterioro en la RRI, confirmando la hipótesis de PREBISCH. No obstante, incluso entre los que confirman el deterioro, la tendencia no parece de magnitud suficiente como para que se convierta en la explicación de las desigualdades vigentes en la economía internacional.

Por lo demás, y más allá de la vigencia de la teoría antes enunciada, la evolución del comercio internacional revela contrastes en el perfil de las especializaciones esperadas que conviene precisar. Así, por ejemplo, tanto Europa Occidental como América del Norte aparecen especializadas en productos agrícolas (103,5 y 119,0 respectivamente). En el caso de América del Norte semejante especialización responde a ventajas de productividad derivadas de las grandes explotaciones agrícolas, especialmente en la producción de cereales. En el caso de Europa la ventaja productiva no es tan manifiesta y su actividad exportadora se ve artificialmente impulsada por las subvenciones otorgadas a la agricultura. Según la OCDE, estas subvenciones en el conjunto de los países industriales suponen aproximadamente 1.000 millones de dólares diarios, una cuantía casi cuatro veces mayor que la de toda la asistencia para el desarrollo destinada a los países pobres. El conjunto de medidas protectoras en el ámbito agrícola impuestas por los países desarrollados distorsionan el comercio mundial de productos agrarios, limitando las posibilidades de los países en desarrollo de colocar sus productos en el mercado internacional.

Conocedores de las dificultades que para una más sólida inserción internacional supone una exportación altamente dependiente de productos primarios, algunos países en desarrollo de mayor éxito en su crecimiento (los *nuevos países industriales*) han hecho esfuerzos notables por alterar su perfil exportador, incrementando el peso de los productos industriales en sus ventas internacionales. Un fenómeno al que también ha contribuido el proceso de expansión de la inversión directa extranjera, que ha desplazado capacidades productivas a países del mundo en desarrollo. Como consecuencia, las manufacturas supusieron en 2003 un 71 por 100 de las exportaciones de mercancías en la India, un 81 en México y Polonia, un 84 en Turquía y Singapur, un 88 en Hungría, un 90 en la República Checa, un 91 en Corea del Sur y China y un 94 en Taiwan. Y, de hecho, si se analizan los principales países importadores y exportadores de manufacturas en el comercio mundial, se encuentran varios países en desarrollo que han conseguido ampliar su cuota en dicho mercado: China (que en 1980 tenía una participación en las exportaciones mundiales de manufacturas del 0,8 por 100, en 2003 alcanzaba un 7,3), México (de un 0,2 a un 2,5), Singapur (de un 0,8 a un 2,2), Taiwan (de un 1,6 a un 2,6) o Corea (de un 1,4 a un 3,2).

intercambios en torno a los países desarrollados, que se benefician del mayor dinamismo del comercio de los productos manufacturados en los que concentran su especialización. No sucede lo mismo en el caso de los países en desarrollo, cuya especialización descansa todavía de forma muy central sobre productos primarios, de menor dinamismo. A su vez, los países industriales producen e intercambian cada vez en mayor medida variedades de los mismos bienes, dando lugar a una especialización de tipo intraindustrial, mientras que en los países en desarrollo predomina un patrón de comercio de tipo interindustrial, al diferenciarse claramente entre sí las corrientes de exportaciones e importaciones.

## Glosario

- *Ventaja comparativa*: se dice que un país tiene *ventaja comparativa* en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de ese bien en términos de otros bienes, es más bajo que en otros países. El *coste de oportunidad* del bien X en términos de Y es el número de unidades de X que podrían haberse producido con los recursos utilizados para producir un determinado número de unidades de Y.
- *Comercio intraindustrial*: se dice que existe comercio intraindustrial entre dos países cuando ambos se exportan mutuamente productos del mismo sector (por ejemplo, España exporta e importa de Francia prendas de vestir). Los consumidores los demandan porque, a pesar de que los productos sean similares, aprecian diferencias entre ellos, ya sean en términos de calidad (diferenciación vertical) o en la distinta combinación de los elementos de productos de similar calidad (diferenciación horizontal).
- *Aranceles*: es un derecho de aduana que grava las mercancías importadas por un país. Es el instrumento que más han utilizado los países en sus políticas proteccionistas con el fin de favorecer a los productores nacionales. Puede ser ad valorem, esto es un porcentaje del valor de los bienes importados, o específico, es decir, una cantidad fija por cada unidad del bien importado (puede ser por peso: kilo, tonelada o volumen: litro).
- *Barreras no arancelarias*: son todos aquellos instrumentos de protección distintos al arancel, como las cuotas de importación, que son limitaciones a la cantidad de importaciones, las barreras técnicas, fitosanitarias o las barreras administrativas, que son normas que deben cumplir los productos importados (por ejemplo, el nivel de radiación que no debe sobrepasar la batería de un teléfono celular, que no tiene por qué ser el mismo en todos los países).
- *Liberalización comercial*: es un proceso por el que los países eliminan las restricciones que han impuesto al comercio, ya sean barreras arancelarias o no arancelarias, con el fin de promover la expansión del comercio de mercancías y servicios. La liberalización comercial comporta un acercamiento de los precios domésticos a los que rigen en el mercado internacional.
- *Organización Mundial del Comercio*: Es una institución multilateral que se creó en 1995 a partir de la Ronda Uruguay del GATT y que trata de contribuir a la prosperidad de todos los países fomentando la creación de un entorno comercial libre y justo. La OMC proporciona el foro donde se desarrollan las negociaciones comerciales multilaterales, garantiza el cumplimiento de los acuerdos alcanzados y trata de solucionar las diferencias comerciales entre los países.