

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. ¿Esta 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

su extendida presencia en la economía. Realizado este recorrido previo por la teoría, se está en condiciones de estudiar los rasgos básicos que presenta el comercio internacional, analizando su tendencia, composición y orientación geográfica. El último epígrafe se dedica a recapitular las principales ideas expuestas a lo largo de la lección.

2. El marco normativo del comercio internacional

Durante los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cincuenta países se reunieron para pactar un marco legal más estable y libre para el comercio internacional. Las negociaciones estuvieron marcadas por la experiencia del período de entreguerras, sobre todo por lo sucedido tras la depresión de 1929, cuando los países recurrieron a la protección como vía para exportar la crisis a las economías vecinas. Semejante proceder, al generalizarse al conjunto de los países, comportó una reducción del comercio internacional y, con ello, un agravamiento de la crisis. Conocida esa experiencia, los países que participaron en la negociación trataron de pactar una nueva regulación más favorable a la integración y al comercio internacional.

Tras el fallido intento de crear una Organización Internacional del Comercio (OIC) como agencia especializada del sistema de Naciones Unidas, debido a la resistencia de Estados Unidos, los países optaron por un propósito más modesto: firmar un acuerdo internacional que alentase la liberalización y la multilateralización del comercio. Nace así el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) suscrito, en 1948, en Ginebra, por 23 países. El objetivo del GATT era conseguir unas relaciones comerciales más libres, con menores niveles de protección, basadas en la reciprocidad (es decir, en las reducciones arancelarias mutuas) y en la eliminación de los tratos discriminatorios, tratando de que las normas y los tratos fueran comunes para todos los firmantes. Una pieza fundamental en este Acuerdo fue la cláusula de la *nación más favorecida*, que obligaba a que toda concesión concedida por uno de los firmantes a otro de los socios, debía extenderse automáticamente al resto de los firmantes. A través de esta cláusula se evitaba la existencia de tratos discriminatorios que rompiesen la homogeneidad de los tratamientos en el mercado internacional.

No obstante, la complejidad del comercio internacional hizo que, a pesar de su carácter central, se admitiesen excepciones a esta cláusula. Una de ellas se relaciona con la promoción de los procesos de integración regional: el GATT admite que los países inmersos en un proceso de integración formal se concedan tratamientos especiales que no se extiendan a terceros países, siempre que el arancel externo resultante no sea superior al existente previo a la integración. La segunda excepción admitida tiene que ver con el tratamiento de los productos procedentes de países en desarrollo, que pueden ser objeto de rebajas arancelarias no recíprocas al objeto de favo-

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).

ese proceso, abriendo paso al rebrote de tentaciones proteccionistas en algunos países; si bien, en este caso, se ha recurrido no tanto a los aranceles como a otro tipo de barreras protectoras (*barreras no arancelarias, BNA*), como las restricciones al comercio, las cuotas, las barreras técnicas y fitosanitarias o las barreras administrativas (véase Lección 10). La emergencia de este nuevo proteccionismo, unido a otras transformaciones como el auge del comercio de servicios, obligó a la ampliación de la agenda de negociaciones del GATT en la VIII.ª Ronda, de modo que, además de los aranceles, tuvieron que abordarse otros temas relevantes como las medidas anti-*dumping* o las barreras no arancelarias.

En esa misma Ronda del GATT, celebrada entre los años 1986 y 1994 (la llamada *Ronda Uruguay*), se acordó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como organización permanente, con un estatuto similar a otras instituciones multilaterales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, aun cuando siga existiendo el GATT como acuerdo ampliado (Recuadro 1). La Ronda Uruguay supuso un nuevo impulso en la reducción de aranceles, pero, además, promovió compromisos para la liberalización de los mercados de productos agrícolas y textiles, para la defensa de los derechos de propiedad intelectual y para el progreso en la liberalización del comercio de servicios. También se puso en marcha un nuevo sistema para la resolución de conflictos comerciales y se estableció un calendario para la negociación de los temas más conflictivos, relacionados con el comercio de productos agrícolas o de servicios.

Desde la fundación de la OMC han tenido lugar conferencias ministeriales de este organismo, siendo las más recientes las de Seattle en 1999, Doha en 2001 y Cancún en 2003; y estando prevista la próxima en Hong Kong, en 2005. En la Conferencia de Seattle no se consiguieron acuerdos que permitieran avanzar en el proceso multilateral de apertura. Durante la celebración de dicha conferencia se produjo una fuerte oposición por parte de sindicatos, defensores del medio ambiente y ONG que pusieron en duda que los beneficios del comercio se estuvieran repartiendo de manera equitativa entre los países, por lo que reclamaban una mayor atención a las necesidades de los países más pobres. Como consecuencia de esta presión, en la cuarta cumbre ministerial de la OMC, celebrada en Doha, Qatar, en noviembre de 2001, se acordó lanzar una nueva Ronda de negociaciones, la primera desde la Ronda Uruguay, que pretende ser más sensible a los intereses de los países en desarrollo. Por este motivo, a la agenda de trabajo de esta Ronda de negociación se le dio el nombre de *Programa de Doha para el Desarrollo*.

Entre los ámbitos de negociación presentes en dicha agenda sobresale la liberalización del comercio de productos agrícolas, que pretende reducir tanto las subvenciones a la exportación como las ayudas internas causantes de las distorsiones al comercio. Aunque el propósito es avanzar en la liberalización de estos mercados, existe el compromiso de tener en cuenta preocupaciones no comerciales relacionadas con otras funciones de la

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.

agricultura (tales como la protección del medio ambiente, la seguridad alimentaria o el desarrollo rural) y los objetivos de desarrollo, mediante un trato especial y diferenciado a favor de los países más pobres. El progreso de estas negociaciones puede obligar a profundas transformaciones de la Política Agraria Común de la UE. Además de la liberalización de los mercados agrícolas, el *Programa de Doha* contiene otros aspectos igualmente relacionados con el papel que el comercio puede tener como motor de crecimiento de los países en desarrollo. Tal es el caso, por ejemplo, de la mayor apertura de los mercados de los países desarrollados a aquellos productos industriales en los que los países de reciente industrialización mayores ventajas relativas tienen como textiles y vestido; la corrección de la progresividad arancelaria según se avanza en el estado de elaboración del producto, que penaliza la radicación de los procesos de transformación de los bienes primarios en los países del Sur; o la desaparición de *crestas arancelarias*, es decir, de elevados aranceles en aquellos productos en los que los países en desarrollo son competitivos.

A petición de los países desarrollados, también se negocia sobre la liberalización del comercio de servicios, principalmente en los ámbitos de las telecomunicaciones, los servicios financieros, de transporte y aquellos servicios prestados a las empresas. En este caso, el avance en la liberalización no pasa tanto por la reducción de aranceles cuanto por el establecimiento de normativas homogéneas para el conjunto de los países. El Banco Mundial ha estimado que una liberalización de estos servicios en un tercio de los equivalentes arancelarios daría lugar a mejoras de eficiencia superiores al 1,5 por 100 del PIB en los países en desarrollo, habida cuenta de los importantes vínculos que estos sectores tienen con el resto de la economía y su papel en el incremento de la productividad agregada de la economía.

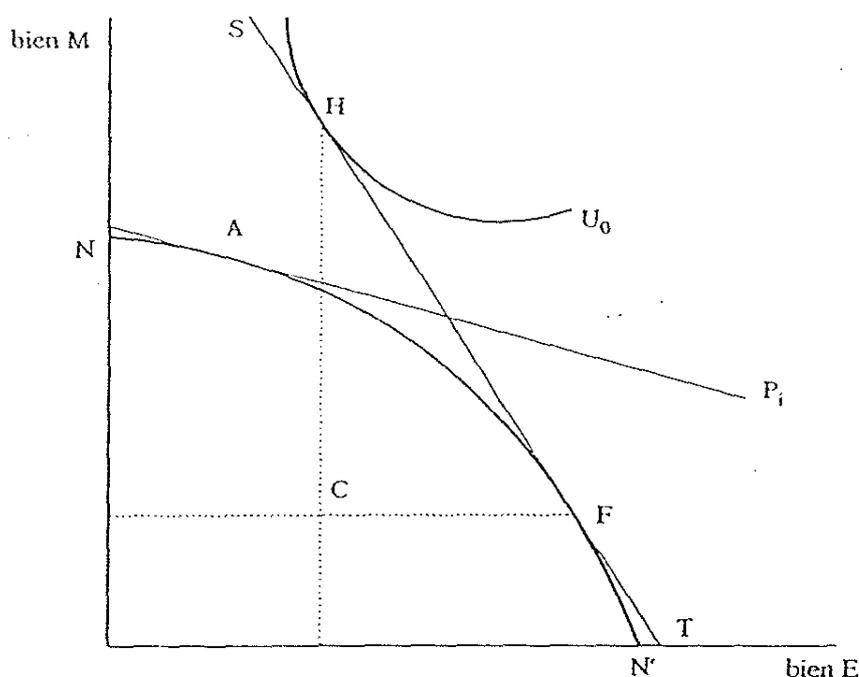
Debe señalarse, no obstante, que en la Conferencia de Cancún en septiembre de 2003 no se consiguieron acuerdos que permitieran cumplir la agenda, por lo que se han pospuesto las negociaciones hasta la Conferencia de Hong Kong que tendrá lugar en diciembre de 2005. El fracaso de Cancún se debió a la falta de acuerdo entre países ricos y países en vías de desarrollo. Así, por un lado, la Unión Europea, Estados Unidos y Japón condicionaron el desmantelamiento de las ayudas agrícolas a que los países en desarrollo aceptaran las llamadas «Cuestiones de Singapur», llamadas así porque entraron en el debate en la primera conferencia de la OMC en Singapur en 1996: establecimiento de un marco de protección de las inversiones extranjeras, garantía de la libre competencia en sus mercados, transparencia de los concursos públicos de suministro a los gobiernos y medidas para facilitar el comercio (frente a trabas burocráticas, por ejemplo). Los principales países en desarrollo (China, India, Indonesia, Brasil, Nigeria, Pakistán y México) formaron un grupo llamado G-21, al que luego se añadieron otros países, y exigieron avances sustanciales en la liberalización del comercio de materias primas que la Unión Europea y Estados Unidos no aceptaron.

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

será la propia del mercado internacional, que viene dada por la pendiente de la recta ST: de la comparación con P_i se deriva que el país tiene ventaja relativa en el bien E (lo produce, en términos de M, más barato que el mercado internacional). Con esa nueva relación de precios el país produciría en F, es decir, aumentaría la producción de E (el bien en que tiene ventaja) y disminuiría la de M (el bien en el que tiene desventaja). Además, como consecuencia de la apertura al comercio, el punto de consumo no tiene por qué coincidir con el punto de producción: el país puede comprar aquello que le falta a cambio de vender lo que le sobra. Para que ese comercio esté en equilibrio, el consumo debe situarse en algún punto de la recta de precios internacionales (ST) que pasa por el punto de producción. De hecho, el país elegirá aquel punto que sea tangente a una curva de indiferencia (H), porque es en el que obtiene un mayor nivel de utilidad. Como consecuencia, deberá exportar FC del bien E a cambio de importar CH del bien M. Como puede observarse, la apertura al comercio provoca: i) un desplazamiento de la producción hacia el bien en que se tiene ventaja comparativa; ii) un cambio en el punto consumo, derivado de las posibilidades que brinda el intercambio; y iii) un incremento del comercio internacional, al no coincidir de forma obligada lo producido con lo consumido.

Además, el comercio permite incrementar los niveles de bienestar del país, ya que le permite acceder a un punto de consumo (H) que se encuentra fuera de la curva de posibilidades de producción, alcanzando un nivel de utilidad (U_0) que le sería imposible si el país hubiese permanecido cerrado. Semejante resultado se produce porque la apertura alienta la especialización del país en los bienes que puede producir de manera más eficiente (E), a cambio de comprar fuera aquello que el resto del mundo hace más eficientemente (M).

Nótese, no obstante, que en este análisis se han asumido ciertos supuestos simplificadores: se trata de un país pequeño y, por tanto, precio-aceptante en el mercado internacional; se supone que en los mercados rige la competencia perfecta, que no existe movilidad de factores a escala internacional, aunque la movilidad es plena y sin costes de ajuste entre sectores en el seno del país. Bajo estos supuestos, la conclusión es clara: la liberalización comercial motiva una reasignación de factores de producción que incrementa el nivel de bienestar del país. A las ventajas que se derivan de este conjunto de cambios se les denomina los *beneficios estáticos* del comercio y su impacto es único en el tiempo. Los obstáculos que todavía subsisten a la plena liberalización comercial y la vigencia de restricciones al comercio en buena parte del mundo sugieren que los supuestos antes enunciados resultan poco realistas.

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,

RECUADRO 2

LA VENTAJA COMPARATIVA

Supongáanse dos países A y B, que producen los bienes x y z, utilizando únicamente factor trabajo, cuyos costes de producción son:

Pais A	$P_x = 10$ (horas de trabajo por unidad de x)
	$P_z = 15$ (horas de trabajo por unidad de z)
Pais B	$P_x = 15$ (horas de trabajo por unidad de x)
	$P_z = 30$ (horas de trabajo por unidad de z)

• Véase que el país A produce ambos bienes con unos costes en términos absolutos más bajos que el país B. La teoría de la ventaja absoluta señalaría que, en un caso así, lo mejor es que el país A produzca (y exporte) los dos bienes y el país B los importe.

• Sin embargo, el análisis en términos relativos cambia los resultados.

— Al país A producir una unidad del bien x le cuesta 0,66 (10/15) unidades de z y producir una unidad del bien z le cuesta 1,5 (15/10) unidades de x.

— Al país B producir una unidad del bien x le cuesta 0,5 (15/30) unidades de bien z y producir una unidad de bien z le cuesta 2 (30/15) unidades de x.

Véase que comparando los precios de ambos bienes, al país A le resulta más barato producir el bien z y al país B el bien x. Supóngase ahora que ambos países se abren al comercio, de modo que se fija una relación de intercambio intermedia entre las dos naciones (por ejemplo, una unidad del bien z se intercambia por 1,75 de x).

Si el país A se especializa en el bien z y el país B en el bien x y ambos intercambian los productos a los precios internacionales, compruébese que el país B sale claramente beneficiado porque importa el bien z a un precio inferior al que le costaba producirlo (obtiene el producto a cambio de 1,75 unidades de x, y no como antes a cambio de 2 unidades). Y el país A también obtiene beneficio del intercambio porque el bien x le cuesta, en términos de z, menos que antes (en la situación autárquica le costaba 0,66 unidades y con el comercio le cuesta 0,57).

por tanto, que un país pueda tener mayor cantidad de ambos factores, porque lo relevante es la relación capital-trabajo que existe en un país respecto a la que rige en el otro.

• Se supone que cada uno de los bienes se produce utilizando una combinación diferente de factores. De la comparación de ambos procesos productivos, resultará que uno de los bienes será más intensivo en trabajo (en relación al otro bien) y el otro necesariamente más intensivo en capital. De nuevo, aquí lo que se comparan son intensidades relativas de factores y no consumos absolutos.

- 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.

RECUADRO 3

LA MEDIDA DE LAS VENTAJAS COMERCIALES

Para medir la especialización interindustrial, es decir, en qué sectores un país tiene ventajas comerciales, se suele recurrir a los índices de *ventaja comercial revelada*. Estos indicadores están contruidos sobre el supuesto de que las exportaciones expresan ventajas comerciales de un país mientras que las importaciones revelan carencias o limitaciones. De tal modo que el saldo comercial, debidamente transformado, puede ofrecer una imagen sintética del balance neto de las ventajas (o desventajas) del sector. Dos de los indicadores más comunes son:

• *Saldo comercial relativo*

$$SCR_i = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right) \times 100$$

Donde X y M son las exportaciones e importaciones, respectivamente, y el subíndice i se refiere al sector considerado. El índice varía entre +100 y -100. En el primer caso solo existen exportaciones y la ventaja comercial es máxima; en el segundo solo existen importaciones y la desventaja es máxima.

• *Índice de contribución al saldo*

$$ICS_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i}{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i} \right] \cdot \left[\frac{X_i + M_i}{\frac{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i}{2}} \right] \times 100$$

El índice de contribución al saldo se expresa como diferencia entre el saldo relativo de un sector y el correspondiente al conjunto de la economía, corregido por un factor de ponderación construido a partir del peso relativo de los flujos comerciales del sector.

La insatisfacción con respecto a la teoría disponible alentó la búsqueda de explicaciones alternativas al comercio. Así, a comienzos de los años ochenta, se produjo una auténtica renovación del campo de la teoría del comercio como consecuencia del intento de dar explicación a la especialización intraindustrial. Para ello, los autores impulsores de esta renovación, como KRUGMAN, ETHIER o HELPMAN, parten de un mundo igualmente alejado de la competencia perfecta, en el que existe economías de escala, poder de mercado de las empresas y diferenciación de variedades. De hecho, la explicación del comercio intraindustrial remite a este tipo de supuestos: un mundo en el que existen rendimientos crecientes en la produc-

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

costes entre distintos fabricantes, mientras que los diferenciados verticalmente se producirían con tecnologías distintas y con contenidos factoriales igualmente disímiles.

La especialización intraindustrial no se puede captar a través de los indicadores habituales de ventaja comercial revelada: por este motivo se propusieron indicadores específicos para captar la intensidad del comercio intraindustrial existente en un sector y en el comercio agregado de un país. En este caso lo relevante no es captar el saldo (o diferencia) entre los flujos de exportación e importación, sino el grado de coincidencia (o solapamiento) entre esas dos corrientes (Recuadro 4).

4. Teoría de la protección

A pesar del rigor analítico y la elegancia formal de los modelos que desde principios del siglo XIX han explicado los beneficios del comercio y las ventajas de la especialización, en la práctica los países han seguido aplicando políticas proteccionistas con el fin de proteger sus industrias de la competencia exterior. Para ello recurren tanto a los aranceles, que son impuestos sobre el valor de las mercancías importadas, como a otros instrumentos de política comercial, como son las barreras no arancelarias (BNA). Como consecuencia, se eleva el precio de los productos importados, permitiendo que la producción nacional, menos eficiente, pueda competir en mejores condiciones con las importaciones. Aunque ampara la producción nacional, la protección genera costes tanto en términos de bienestar de los consumidores, ya que tendrán que pagar unos precios más elevados, como en términos de eficiencia agregada de la economía.

Estos efectos pueden representarse gráficamente. En el gráfico 2 se representa el mercado de un bien en un país antes y después de instaurar medidas proteccionistas (dado que se aísla un mercado, el análisis adopta un enfoque de equilibrio parcial). Se parte de una situación de libre comercio en la que el precio interno viene dado por el precio mundial P_m , en la que los productores locales ofrecen Q_1 , los consumidores locales consumen Q_4 y se importa $Q_1 Q_4$. Si se introduce un arancel t que eleva el precio interno del bien respecto al precio internacional, los productores nacionales aumentan su producción hasta Q_2 y disminuye el consumo hasta Q_3 ; de modo que las nuevas importaciones serán $Q_2 Q_3$. Los ciudadanos del país que introduce la protección pierden parte de su excedente ($a + b + c + d$). La parte a pasa a ser excedente de los productores locales, la parte c va al Estado como impuestos a la importación, por lo que ambas suponen pérdidas de los consumidores que van a parar a otros agentes económicos del país. Sin embargo, las partes b y d suponen pérdidas irrecuperables de eficiencia, motivadas por la caída de la demanda y por el desplazamiento de producción extranjera más barata por producción nacional ineficiente.

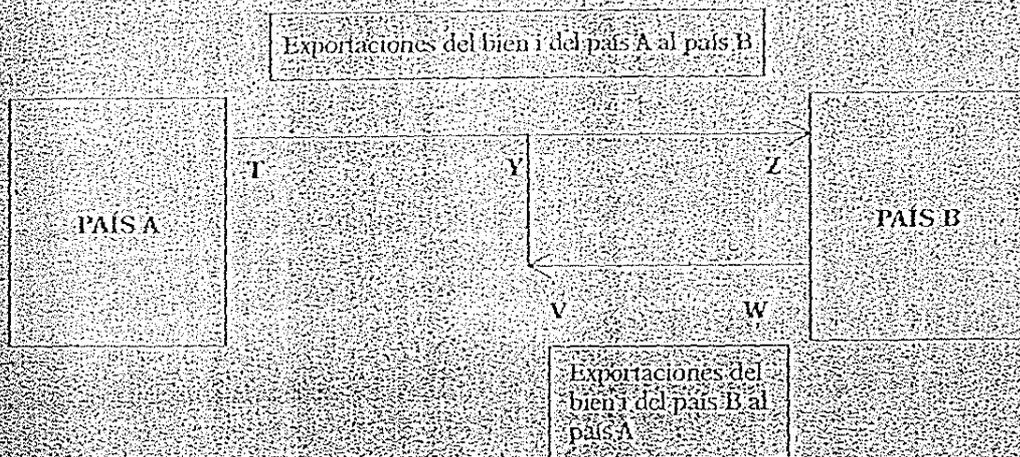
RECUADRO 4

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:

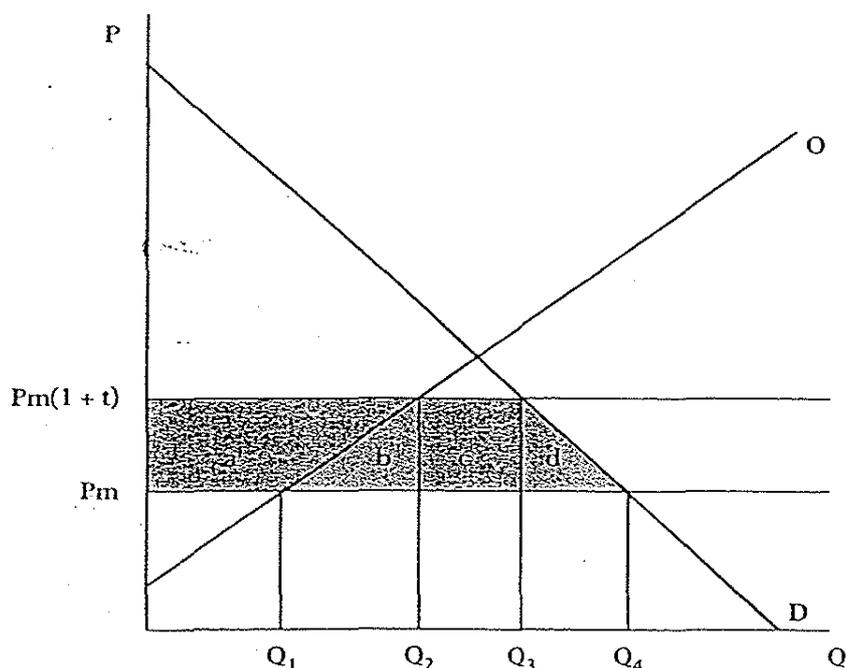
$$CII = \left[\frac{\sum_i (X_i + M_i) - \sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i (X_i + M_i)} \right] \times 100$$

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-M).



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.

GRÁFICO 2.—Efectos del arancel



Si se trasladase este análisis de equilibrio parcial a uno que contemplase la economía en su conjunto (equilibrio general), podría observarse que la protección distorsiona el esquema de incentivos de la economía de mercado, haciendo que los agentes orienten parte de sus recursos hacia los sectores protegidos, desplazándolos desde otros donde el país podría tener su ventaja comparativa.

A pesar de estos costes, una de las explicaciones de la persistencia de las políticas proteccionistas reside en la gran asimetría existente entre la concentración de los beneficios que obtienen los favorecidos por la protección y la dispersión de los costes que padecen los perjudicados. Los beneficiados por la protección—grupos empresariales y trabajadores de los sectores protegidos—suelen ser pocos y, por tanto, muy conscientes de los beneficios que obtienen con la reserva del mercado nacional. Los perjudicados—los consumidores—, por el contrario, son muchos, pero cada uno en pequeña cuantía y, por tanto, con poco incentivo para movilizarse contra la protección.

Pero, además, pueden existir razones económicas que justifiquen la aplicación, al menos temporal, de ciertas medidas de protección. En concreto, una de las justificaciones más tradicionales es el que se conoce como el argumento de las *industrias nacientes*. Supóngase que un país en desarrollo tiene una ventaja comparativa potencial en un determinado sector industrial en el que existen importantes economías de escala (sean estáticas o dinámicas). Puede suceder que el país nunca alcance el tamaño eficiente si ha de enfrentarse a la competencia de productores extranjeros

(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-

ticular intensidad, en los últimos veinte años, donde el crecimiento del comercio más que duplica al de la producción.

CUADRO 2.—*Tasas de crecimiento de la producción y el comercio mundial de bienes, 1950-2003*
(variación porcentual anual, en términos reales)

Período	Producción	Comercio total	Productos agrícolas	Productos de industrias extractivas	Manufacturas
1950-1973	5,7	8,0	4,2	7,4	9,5
1973-1982	2,1	2,5	3,1	-2,0	4,4
1982-2003	2,6	5,7	3,0	3,4	6,6
1950-2003	3,8	6,1	3,5	4,1	7,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

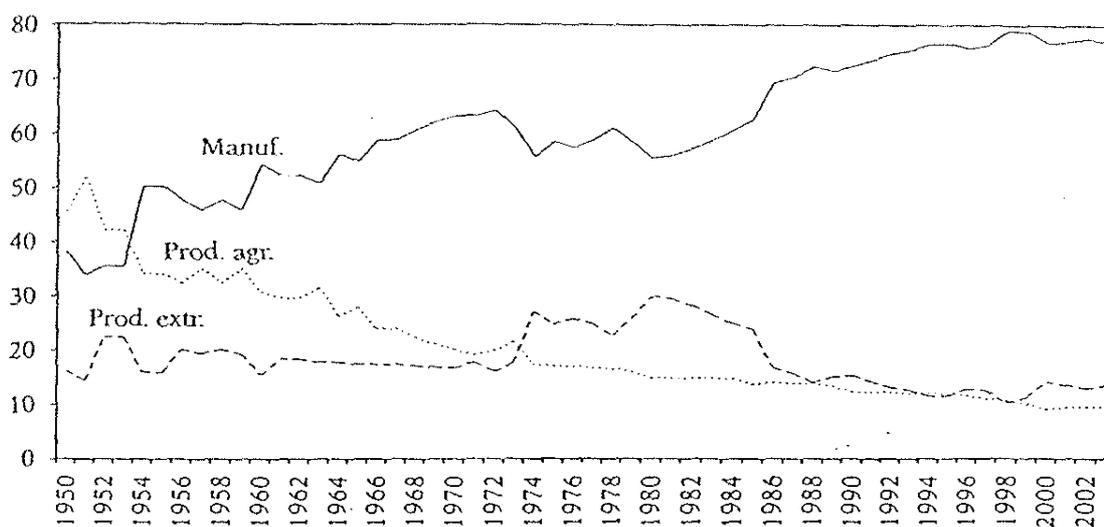
En la explicación de este proceso de creciente apertura de la economía mundial juega un papel crucial la progresiva liberalización de los intercambios comerciales, tanto de bienes como de servicios. Una liberalización que ha estado promovida, en primer lugar, por el aliento desprotector estimulado por las sucesivas Rondas del GATT, analizadas en el epígrafe 2, que permitieron continuas rebajas de los aranceles y de otras barreras no arancelarias al comercio; y, en segundo lugar, por el cambio que se ha experimentado en el tono dominante de las políticas económicas aplicadas a partir de los años ochenta, que parece mucho más confiado en las ventajas que se derivan de la apertura y de la inserción internacional.

Este proceso de apertura puede medirse a través de un indicador simple como *el coeficiente de apertura*, que es el resultado de dividir la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios de un país entre su Producto Interior Bruto. Para el conjunto de la economía mundial este coeficiente habría pasado de un 40,9 por 100 en 1981-1982 a un 49,6 en 2000-2001 (utilizando datos del Banco Mundial en dólares corrientes).

Una *segunda* característica dentro del comercio de bienes es *el mayor dinamismo del comercio de manufacturas respecto al de materias primas*. En concreto, el crecimiento de las exportaciones de manufacturas (7,5 por 100) es superior al de la media del comercio mundial (6,1) y duplica el alcanzado por las exportaciones de materias primas (un 3,5 para los productos agrícolas y un 4,1 para los minerales). Esta tendencia se ha mantenido de manera estable durante todo el período considerado, lo que explica la progresiva pérdida de cuota en el comercio mundial de los países exportadores de este tipo de productos, generalmente países en desarrollo, y justifica el retroceso relativo que las materias primas han tenido en las corrientes de comercio mundial (gráfico 3). Mientras que al comienzo del período

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.

5.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Una primera característica destacable en la distribución geográfica del comercio internacional es *la concentración de las transacciones en el entorno de los países desarrollados*. En los últimos 50 años los países en desarrollo han visto oscilar su cuota de mercado en el total de las exportaciones mundiales en un entorno del 35 por 100, pasando de representar el 34,2 en 1953, a un 36,3 en 1983, un 28,0 en 1993 para llegar a un 35,5 en 2003. Por otro lado, si se excluye del grupo de países en desarrollo a los países asiáticos que han basado su crecimiento en la exportación (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong), la evolución marcaría claramente una caída de la cuota, situándose en torno al 25 por 100 de la exportación mundial.

Para que se aprecie el nivel de concentración de los flujos de comercio, conviene señalar que nueve de los diez principales países exportadores e importadores (salvo China) son países desarrollados que concentran el 50 por 100 de las ventas y el 52,7 por 100 de las compras mundiales (cuadro 3). Del 65 por 100 del comercio mundial que corresponde a los países ricos, 43 puntos corresponden a Europa Occidental, 14 a América del Norte y el resto a otros países desarrollados de Asia. Esta preponderancia de los países desarrollados en los flujos comerciales internacionales está relacionada con las características de su especialización comercial, que descansa sobre bienes *manufacturados*, que son aquellos cuyo comercio resulta más dinámico.

Por lo demás, buena parte del comercio (exportaciones e importaciones) de los países desarrollados lo realizan entre sí. El caso más claro es el de Europa Occidental, que envía casi el 80 por 100 de sus exportaciones a otros países desarrollados (casi un 70 por 100 se dirige a otros países de esa misma región y casi 10 por 100 a los países desarrollados de América del Norte). Esta concentración del comercio entre países desarrollados, que son países con similares dotaciones de factores (en todos abunda el capital) no se ajusta, como ya se explicó, con las predicciones del teorema de HECKSCHER-OHLIN, que apuntan a un predominio del comercio interindustrial entre países con dotaciones de factores claramente diferenciadas.

Por el contrario, el comercio de los países en desarrollo entre sí es manifiestamente marginal: gran parte de sus exportaciones se dirige también a los mercados de los países desarrollados. En concreto, los países de América Latina dirigen sus exportaciones predominantemente hacia América del Norte (57,8 por 100) y los del Este de Europa y África hacia Europa Occidental (56,8 y 48,4 por 100, respectivamente) (cuadro 4).

5.3. DISTRIBUCIÓN POR PRODUCTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Ya se expuso anteriormente que una de las características básicas de la evolución del comercio internacional después de la Segunda Guerra Mundial es la pérdida de peso de los productos primarios en favor de las expor-

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) *International Trade Statistics 2004*, pp. 19-20 en 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).

taciones de manufacturas. En este sentido, el análisis de la composición de las exportaciones de los países desarrollados y en desarrollo revela sustanciales diferencias en su especialización (cuadro 5). Así, las economías desarrolladas muestran una especialización manifiesta en productos manufacturados, mientras que en la exportación de las economías en desarrollo tienen mayor peso los productos primarios: un rasgo que es tanto más destacado cuanto menor es el nivel de renta del país en cuestión. Así, por ejemplo, en la exportación de América Latina tienen especial peso los productos derivados de la agricultura y en la de Oriente Medio y África los productos derivados de la minería, incluidas las exportaciones de petróleo.

CUADRO 5.—*Distribución de la exportaciones mundiales por nivel de desarrollo y regiones de origen y tipos de productos, 2001 y 2003 (porcentajes y coeficientes de especialización)*

Grupos de países	Porcentajes				Coeficiente de especialización *		
	Total	Agrícolas	Extractivas	Manufactura	Agrícolas	Extractivas	Manufactura
Bajos Ingresos	3,6	7,4	9,9	2,3	206,0	275,4	63,8
Ingresos Medios Bajos	11,4	12,4	23,1	9,7	108,4	202,0	85,1
Ingresos Medios Altos	10,0	15,2	25,8	7,3	151,8	257,1	72,6
Altos Ingresos	75,0	65,0	41,3	80,7	86,7	55,1	107,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa Occidental	43,1	44,6	23,1	46,5	103,5	53,6	107,9
América del Norte	13,7	16,3	8,8	13,8	119,0	64,2	100,7
América Latina	5,2	11,1	8,7	3,9	213,5	167,3	75,0
Europa Central y Oriental	5,5	5,2	12,5	4,4	94,5	227,3	80,0
África	2,4	3,6	9,9	0,9	150,0	412,5	37,5
Asia (inc. Japón)	26,1	17,6	14,3	29,3	67,4	54,8	112,3
Oriente Medio	4,1	1,5	22,7	1,2	36,6	553,7	29,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* El coeficiente de especialización se calcula dividiendo la participación de la región en la exportación de un tipo de bienes entre su participación en el comercio total, y todo ello multiplicado por 100. Los valores superiores a 100 indican especialización en ese tipo de bienes y los inferiores desespecialización.

Fuente: Elaboración propia a partir de BANCO MUNDIAL (2003) *World Development Indicators 2003*, para los datos según nivel de desarrollo que corresponden a 2001 y OMC (2004) *International Trade Statistics 2004*, para los datos por regiones que corresponden al año 2003.

La tradicional especialización de los países en desarrollo en la exportación de bienes primarios llevó a algunos autores a sugerir que una de las causas del subdesarrollo descansaba en la tendencia al *deterioro de la relación real de intercambio* que sufrían este tipo de bienes. La relación real de intercambio (RRI) es el cociente entre los precios de las exportaciones y los de las importaciones. Según esta teoría, que fue sugerida, entre otros, por el economista argentino PREBISCH, los precios de los productos básicos tien-

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).

En correspondencia con el diferente perfil de sus especializaciones y con su disímil nivel de desarrollo, se aprecia un contraste manifiesto en el tipo de especialización que caracteriza al mundo desarrollado y al mundo en desarrollo. Los países desarrollados comercian entre ellos siguiendo un patrón donde cada vez adquiere más importancia el comercio de tipo intraindustrial (CII). Por su parte, el comercio entre los países desarrollados y los países en desarrollo mantiene un esquema básicamente interindustrial, en el que los países desarrollados exportan manufacturas y los países en desarrollo, preferentemente, materias primas.

6. Recapitulación

Durante toda la segunda mitad del siglo XX, el comercio internacional ha sido una de las fuerzas que ha permitido el crecimiento de la renta y del bienestar en el mundo. En esta Lección se ha reflejado la evolución de las instituciones internacionales que se ocupan de la regulación del comercio, poniendo de manifiesto tanto los importantes avances logrados en su liberalización, como los retos planteados de cara al futuro. A este respecto, el papel del GATT, promoviendo la liberalización y la multilateralización del comercio resultó crucial para facilitar el progreso de la integración económica creciente de los mercados.

La teoría económica brinda argumentos suficientes para justificar las ventajas que tanto en términos estáticos como dinámicos se derivan de la apertura al comercio. No obstante, los supuestos en los que se fundamenta semejante argumentación son relativamente restrictivos, lo que justifica que, bajo ciertas condiciones más realistas, los países traten de preservar ciertos instrumentos protectores, al menos con carácter temporal.

Al tiempo, la misma teoría del comercio aporta los fundamentos de la especialización comercial, explicando la composición de los flujos de exportación e importación de los países. En esa explicación tienen un papel fundamental las teorías de las ventajas comparativas, que descansan en la existencia de diferencias en los costes comparados de los bienes entre países, ya sea como consecuencia de las condiciones de eficiencia relativas (RICARDO), ya de la diversa dotación de factores (HECKSCHER-OHLIN). En estos casos se supone que la especialización es de tipo interindustrial. Para explicar la especialización intraindustrial nació, en los años ochenta, una nueva teoría que asocia el comercio a la existencia de mercados imperfectos en los que rigen importantes economías de escala y prácticas activas de diferenciación de productos (KRUGMAN).

Por último, la Lección analiza la evolución de los flujos de comercio. Se estudia la apertura progresiva de la economía mundial, que se manifiesta en el mayor ritmo que el comercio internacional ha tenido en los últimos cincuenta años respecto a la evolución del producto. La distribución del comercio por regiones pone de manifiesto la elevada concentración de los

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.

Orientación bibliográfica

Una buena introducción a las teorías del comercio y de la política comercial puede encontrarse en P. R. KRUGMAN y M. OBSTFELD, *Economía Internacional. Teoría y política del comercio internacional*, Addison Wesley, Madrid, quinta edición, 2002. Se trata de un manual muy completo en el que se desarrollan las diversas teorías de manera fácilmente comprensible, sin excesiva formalización matemática. Igualmente, de interés resulta la colección de trabajos publicados en D. GREENAWAY y L. ALAN WINTERS (eds.), *Surveys in International Trade*, Blackwell, Oxford, 1994; y, con un mayor nivel de complejidad, los contenidos en R. J. JONES (ed.): *International Trade: Surveys of Theory and Policy*, North-Holland, Oxford, 1986.

Las principales tendencias del comercio internacional durante el siglo XX pueden encontrarse en P. TEMIN, «Globalization», en *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, núm. 4, pp. 76-89, 1999. Un interesante análisis sobre la evolución de la protección puede encontrarse en el libro de J. Bhagwati, *El proteccionismo*, Alianza, Madrid, 1991.

Las cuestiones relacionadas con la Organización Mundial del Comercio pueden ampliarse en la publicación OMC, *El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio*, OMC, 2004, que se encuentra en la página web de esta organización: www.wto.org. Esta institución publica periódicamente su *Informe Anual* y su *International Trade Statistics*, también disponibles en su web. Entre sus informes, resulta particularmente interesante el estudio: «Globalización y comercio» contenido en OMC, *Informe Anual 1998*, OMC, Ginebra, 1999, en el que se estudia el fenómeno de la globalización, se discuten los beneficios del comercio y los retos planteados por la apertura externa y la globalización de la actividad económica. Los resultados de la cumbre de Doha pueden ampliarse en la página web de la OMC. Una visión crítica sobre los problemas del comercio internacional desde la perspectiva de los países más pobres puede encontrarse en el informe de la ONG Intermon Oxfam, *Cambiar las reglas: comercio, globalización y lucha contra la pobreza, 2002*, que está disponible en www.maketradefair.com/assets/espanol/cambiarreglas.pdf, o a través de la web de Intermon Oxfam: www.intermon.org. Especialmente interesantes son los capítulos 2: «El comercio, un impulso para la reducción de la pobreza»; y el 4: «El acceso a los mercados y el comercio agrario: el doble rasero de los países ricos». Un visión positiva de los efectos de la globalización puede encontrarse en el trabajo de J. BHAGWATI, *In defence of globalization*, Oxford University Press, Nueva York, 2004.

La UNCTAD publica regularmente informes en los que se analiza el papel del comercio en la lucha contra la pobreza de los países en desarrollo, particularmente interesantes son: *Trade and Development Report* y *The Least Developed Countries Report*, que están disponibles en su página web.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) agrupa a los países desarrollados y publica periódicamente estadísticas de comercio internacional que recogen el comercio de los países miembros, la más importante es *International Trade by Commodity Statistics*. También elabora interesantes informes sobre temas comerciales, entre los que se puede destacar *The Development Dimension of Trade*, OCDE, París, 2001, que analiza la relación entre comercio y desarrollo. Particular interés tiene su epígrafe III que destaca la importancia de las instituciones para que la liberalización pueda generar beneficios para la economía de un país en desarrollo.