
Comercio internacional

PID_00258761

Joan Tugores Ques

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas



**Joan Tugores Ques**

Nacido en Palma de Mallorca en el año 1953, es licenciado en Derecho y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona desde el año 1986 y ha sido decano de la Facultad de Económicas, y rector de la UB. Especialista en economía internacional, es autor de diversos libros y artículos sobre estas materias.

Cuarta edición: febrero 2019

© Joan Tugores Ques

Todos los derechos reservados

© de esta edición, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Diseño: Manel Andreu

Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Depósito legal: B-2.829-2019

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.

Índice

Introducción	5
Objetivos	8
1. Características básicas del comercio internacional	11
2. Las ganancias del intercambio: ventaja absoluta y ventaja comparativa	14
2.1. Relación entre salarios y productividad	20
2.2. El papel de la relación de intercambio	22
3. Diferencias en las dotaciones de factores	24
3.1. ¿Quién gana y quién pierde con el comercio internacional? Stolper-Samuelson	25
4. Comercio intraindustrial: el papel de las economías de escala	27
4.1. El comercio intraindustrial	27
4.2. Economías de escala y diferenciación de productos	28
5. Heterogeneidad entre empresas y comercio internacional	31
6. Multinacionalización de la actividad productiva	35
6.1. Un caso clásico de especialización vertical	36
6.2. <i>Trading in tasks</i>	38
7. Restricciones comerciales: tendencias	41
8. Herramientas proteccionistas	43
8.1. Los aranceles	43
8.2. Restricciones cuantitativas en el comercio	45
8.3. Otras barreras no arancelarias	46
8.4. Políticas comerciales estratégicas	46
8.5. De la protección a la precaución	48
9. Argumentos proteccionistas	50
9.1. Industria naciente	50
9.2. Protección frente a las importaciones como promoción de exportaciones	51
9.3. Defensa comercial	52
9.4. Otras argumentaciones	53

10. El sistema comercial internacional: la OMC.....	55
Resumen.....	57
Actividades.....	59
Ejercicios de autoevaluación.....	59
Solucionario.....	62
Glosario.....	63
Bibliografía.....	65

Introducción

¿Por qué se da el comercio internacional? En principio podríamos pensar que las razones de su existencia son las mismas que explican los intercambios entre personas. Para tratar de obtener o consumir un conjunto de bienes y servicios adecuados, las sociedades humanas (y algunas no humanas) conocen las ventajas de la especialización y el intercambio respecto de las opciones de autosuficiencia.

Por lo tanto, la primera cuestión que nos planteamos es la comparación a escala internacional de las alternativas de especialización y libre comercio frente a la **autarquía**, que es el nombre que recibe en economía internacional el modelo o situación de autosuficiencia o autoabastecimiento.

Una primera razón de ser de los intercambios interpersonales o internacionales reside en las diferencias entre las capacidades o habilidades de las personas o países. Se trata de sacar partido de estas diferencias e inducir a cada persona o país a especializarse en la producción de aquello que puede hacer mejor, es decir, en lo que tiene alguna ventaja. Naturalmente, después se intercambian las producciones respectivas a fin de que todas las partes implicadas puedan consumir (disfrutar de) el amplio abanico de bienes y servicios.

En el primer apartado de este módulo se presentan de forma sintética algunas de las principales características del comercio internacional en los últimos tiempos. A continuación, se resumen las principales explicaciones de sus beneficios, empezando (en el apartado 2) por la más tradicional, que destaca cómo aprovechar diferencias en tecnología y productividad entre países, y que dio lugar a la noción de ventaja comparativa. El apartado 3 muestra cómo las diferencias en las dotaciones de factores productivos pueden dar lugar a ganancias del comercio internacional, con la interesante implicación que estos beneficios conviven en cada país con algunos sectores que salen ganando y otros que se ven perjudicados por el comercio.

Una segunda razón para la especialización y el intercambio es el hecho sobradamente constatado de que a veces es más eficiente concentrar la producción en un sitio y/o empresa: por ejemplo, a las personas y a la sociedad les saldría más caro que cada uno tuviera que hacerse su propio pan (por no decir sus propios automóviles u ordenadores) en lugar de ir a unos establecimientos especializados que hacen el pan para mucha gente.

Modelo de Robinson Crusoe

En economía internacional el modelo de Robinson Crusoe no es una referencia ejemplar o válida.

Contenido complementario

Se trata de disfrutar de los bienes, por eso, siempre van unidos especialización + comercio (intercambio).

No es sólo que unas personas tengan una habilidad especial para hacer pan, sino que la maquinaria y las instalaciones utilizadas para producirlo permiten hacerlo de manera más barata si se utilizan a gran escala. Esta reducción del coste por unidad que se obtiene cuando el nivel de producción es elevado se llama aprovechamiento de las *economías de escala*.

Una razón adicional que favorece los intercambios es la **diferenciación de productos**. A la gente le gusta escoger entre una gama amplia de productos o consumir una variedad también amplia. No es siempre posible o rentable que un mercado reducido ofrezca una gran variedad de productos. El comercio internacional permite que el consumidor de un país tenga acceso a las variedades de otros países.

La combinación de las economías de escala y la diferenciación de productos constituyen una importante fuente de motivos para los intercambios internacionales, especialmente para el llamado **comercio intraindustrial**.

Veremos estos elementos en el apartado 4, "Comercio intraindustrial: el papel de las economías de escala".

Pero el comercio internacional afecta de forma diferente también a las empresas dentro de un mismo sector: no todas las empresas aprovechan de igual manera las nuevas oportunidades que abren los mercados exteriores, ni afrontan por igual las nuevas presiones que supone la mayor competencia exterior. El apartado 5, "Heterogeneidad entre empresas y comercio internacional", examina los nuevos enfoques que se centran en esta heterogeneidad y sus implicaciones.

Actualmente, también está claro que las empresas no sólo se internacionalizan por la vía del comercio y las exportaciones, sino también mediante otras fórmulas como las **inversiones directas**, estableciendo filiales en el extranjero y convirtiéndose así en empresas multinacionales. El apartado 6, "Multinacionalización de la actividad productiva", presenta los enfoques que muestran cómo los análisis del comercio internacional se pueden extrapolar de manera útil a otros mecanismos de internacionalización de creciente importancia en nuestro mundo global.

El apartado 7, "Restricciones comerciales: tendencia", recuerda que, a pesar de los beneficios del comercio internacional analizados en los apartados anteriores, a lo largo de la historia se han dado muy a menudo restricciones al libre comercio en forma de políticas comerciales con medidas proteccionistas. Estas medidas fueron a la baja durante las décadas de globalización, pero recientemente vuelven a estar muy presentes en los debates. El apartado 8, "Herramientas proteccionistas", analiza los efectos de los instrumentos más

Ved también

Recordad que tenéis una explicación detallada del concepto de economías de escala en los módulos de *Microeconomía*.

tradicionales de protección comercial (aranceles y restricciones cuantitativas), así como otras formas más recientes de medidas con efectos comerciales. El apartado 9, "Argumentos proteccionistas", revisa las razones alegadas para establecer limitaciones al libre comercio internacional.

Finalmente, el apartado 10 resume las instituciones y reglas del sistema comercial mundial, con el papel central de la Organización Mundial del Comercio. En los módulos 3 y 4 ampliaremos los análisis sobre el presente (y los debates sobre el futuro) del sistema comercial global.

El apartado 9 "El debate sobre el libre comercio frente al proteccionismo: argumentos clásicos y modernos" revisa los argumentos esgrimidos en el debate librecambismo-proteccionismo, tanto los clásicos como los propiciados por los nuevos enfoques del comercio internacional.

Y, finalmente, el apartado 10 resume las reglas e instituciones del comercio mundial, con el papel central de la Organización Mundial de Comercio.

Objetivos

1. Conocer las características generales más relevantes de los flujos comerciales internacionales en la actualidad.
2. Conocer las razones por las que los países salen ganando si optan por la vía de la especialización y el intercambio, en comparación con la opción de la autarquía o la autosuficiencia, distinguiendo entre ventaja absoluta y ventaja comparativa, y entender las fuentes de las ventajas comparativas.
3. Comprender que los países tienen un incentivo común en cooperar mediante el comercio, pero que también surgen conflictos vinculados a la relación de intercambio y al hecho de que unos factores puedan salir ganando y otros perdiendo con la apertura al comercio internacional.
4. Comprender los fundamentos del comercio intraindustrial entre países parecidos, y cómo la “nueva teoría del comercio internacional” complementa los enfoques clásicos, especialmente el papel de las economías de escala y la diferenciación de productos.
5. Conocer los enfoques que muestran cómo las empresas pueden tener respuestas heterogéneas a los retos de más apertura comercial.
6. Conocer los fundamentos de las fórmulas de internacionalización adicionales en el comercio exterior, como las inversiones extranjeras que las convierten en multinacionales y que dan lugar a las “cadenas globales de valor” y a pautas de especialización “vertical”.
7. Ver cómo los argumentos a favor del comercio han convivido históricamente con políticas proteccionistas que intentaban favorecer a los productores nacionales.
8. Conocer el funcionamiento y los efectos de los aranceles y otros mecanismos proteccionistas.
9. Discutir los principales argumentos en la polémica entre defensores del libre comercio y partidarios del proteccionismo, tanto las formulaciones clásicas como los argumentos más recientes.

- 10.** Examinar cómo se ha avanzado hacia un “orden comercial multilateral” en las últimas décadas, mediante los acuerdos del GATT, y cómo desde 1995 actúa la Organización Mundial del Comercio (OMC), o, en terminología inglesa, WTO.

1. Características básicas del comercio internacional

Adam Smith se refirió ya en 1776, en su libro *La riqueza de las naciones*, a la propensión de la naturaleza humana al trueque, a la permuta, a los intercambios de una cosa por otra. A lo largo de la historia, los cambios en los sistemas de transporte y comunicaciones han ido permitiendo que los intercambios tuvieran un alcance cada vez mayor. Pero también es cierto que, periódicamente, las actitudes frente al comercio internacional han ido cambiando, con momentos que daban más facilidades e impulsos, y otros en que aparecían más limitaciones y restricciones por parte de los poderes públicos.

Así, uno de los efectos de la Revolución Industrial fue generar nuevos sistemas de transporte –barcos a vapor, ferrocarriles, etc.– que facilitaron y ampliaron el alcance de las rutas comerciales. Los adelantos han sido notables desde entonces, tanto en el transporte marítimo como el terrestre y el aéreo, y han hecho que el mundo sea más fácil y rápido de conectar. La generalización de las tecnologías de las comunicaciones e informaciones ha facilitado la coordinación entre diferentes actores de la economía global. Pero las facilidades permitidas por la tecnología han convivido con posicionamientos cambiantes respecto a permitir u obstaculizar los intercambios comerciales internacionales, con periodos como los años treinta de retrocesos hacia el proteccionismo y una recuperación después de la Segunda Guerra Mundial, al principio modesta y posteriormente más acelerada, en el marco de la globalización. En determinados momentos, como a principios de la década de los ochenta, se discute en qué medida desde la crisis de 2008 hasta la actualidad han reaparecido argumentos y medidas proteccionistas.

El cuadro 1 resume la evolución del volumen de comercio internacional –y la comparación con la evolución de la actividad económica mundial (medida por el PIB)– desde 1950 hasta 2017. Siguiendo la metodología de las estadísticas oficiales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se toma como referencia 100 los datos del año 2005. Los datos muestran que el volumen de comercio internacional ha aumentado de forma significativamente superior al PIB mundial, de forma especialmente notable desde los años noventa. La dimensión comercial de la globalización queda pues bastante clara.

Cuadro 1. Evolución del volumen de exportaciones y del PIB a escala mundial

	Volumen exportaciones mercancías	PIB
1950	4	12
1973	22	38
1993	48	69

Fuente: Organización Mundial del Comercio, World Trade Statistical Review, 2018, cuadro A55.

	Volumen exportaciones mercancías	PIB
2017	144	134

Fuente: Organización Mundial del Comercio, World Trade Statistical Review, 2018, cuadro A55.

Con más detalle, el cuadro 2 muestra, también con datos oficiales de la OMC, tanto la evolución del valor de las exportaciones de mercancías entre 1948 y 2017 (primera fila), como su distribución entre algunas de las principales regiones y países de la economía mundial. El peso creciente de las economías asiáticas, con China al frente, se visibiliza de forma clara. Europa mantiene buenas posiciones exportadoras.

Cuadro 2. Evolución del valor de las exportaciones de mercancías 1948-2017 y porcentaje de participación de varias áreas/países

	1948	1973	1993	2017
Total comercio mercancías (miles de millones de dólares)	59	579	3.688	17.198
Porcentajes de:				
Europa	35,1	50,9	45,3	37,8
• Alemania	1,4	11,7	10,3	8,4
Estados Unidos	21,6	12,2	12,6	9,0
Asia	14,0	14,9	26,0	34,0
• China	0,9	1,0	2,5	13,2
América del Sur y Central	11,3	4,3	3,0	3,4
África	7,3	4,8	2,5	2,4

Fuente: Organización Mundial del Comercio, World Trade Statistical Review, 2018, cuadro A4.

Otras características destacadas de la evolución del comercio internacional en las últimas décadas, que se irán comentando en diferentes lugares de este texto, son, por un lado, un peso creciente de los servicios y, por el otro, una presencia también importante de los intercambios comerciales en el marco de acuerdos comerciales regionales, como la Unión Europea, los vigentes en Norteamérica y también entre algunos países de Sudamérica o en el Sudeste Asiático. Inicialmente los servicios tenían una presencia limitada en algunos ámbitos clásicos, como los transportes, los seguros (de barcos de transportes de mercancías), viajes y turismo, pero en las últimas décadas han ido incrementando su peso, incluyendo ámbitos como las telecomunicaciones, servicios a empresas, audiovisuales, etc. Y los flujos comerciales de alcance regional –con más facilidad a menudo que los flujos extrarregionales debido a acuerdos comerciales específicos de ámbito regional– conviven con los flujos globales.

Como resultado de esta evolución, los intercambios comerciales internacionales se han ido haciendo más complejos y heterogéneos. A principios del siglo XIX, el ejemplo de referencia para las transacciones comerciales fue el comercio en que Portugal exportaba vino a una Inglaterra que a cambio exportaba tejidos (este fue el ejemplo que usó David Ricardo en 1817): países diferentes (uno que estaba haciendo la Revolución Industrial, con las ganancias en productividad que esto implicaba, y el otro todavía no), que intercambiaban productos diferentes. Posteriormente se vio que países con acceso a la misma tecnología, pero con diferentes dotaciones de factores –en términos de escasez o abundancia de recursos naturales, capital, trabajo cualificado, trabajo sin calificación, etc.– también podían obtener ganancias mediante los intercambios comerciales. Ya en la segunda mitad del siglo XX se constató también que países similares en tecnología y factores podían obtener beneficios intercambiando incluso artículos similares: el caso del sector del automóvil en la entonces incipiente integración de Europa, con Alemania y Francia intercambiando Volkswagen y Renault, obligó a buscar explicaciones de cómo podían salir ganando “países similares que intercambian productos similares”, dando lugar al desde entonces llamado comercio intraindustrial. Y más recientemente, la tendencia de las últimas décadas a más apertura comercial por parte de muchos países ha permitido constatar que no todas las empresas de un mismo sector dentro de cada país han experimentado los mismos resultados. También los cambios acentuados en las últimas décadas han dado más peso en los flujos comerciales internacionales a los productos intermedios –componentes, productos semi-elaborados, etc.–, de forma que una parte sustancial del comercio ya no es de productos finales. “Ya no es vino a cambio de tejidos”, fue el título de uno de los artículos que, como se verá en la parte final de este módulo 1, analiza las ganancias de estas formas de organizar la producción y el comercio a escala supranacional.

Todo esto ha hecho que las explicaciones del comercio internacional, que quieren analizar las fuentes de las ganancias que se pueden obtener mediante intercambios internacionales –en lugar de limitarse a la autarquía o autosuministro de todos los productos que necesitan los ciudadanos de un país–, sean diversas, cada una de ellas dirigida a explicar una parte de lo que se observa en la realidad. Es importante insistir desde el principio en el hecho de que, si en este módulo se presentan diferentes explicaciones del comercio internacional, no es para entrar en debate de cuál es “la verdadera” y cuál es la “falsa”. Al contrario, hay que destacar que se trata de formulaciones complementarias –y no contrapuestas– de los flujos comerciales internacionales, cada una de ellas orientada a unas vertientes o dimensiones de un comercio internacional heterogéneo, complejo y poliédrico.

2. Las ganancias del intercambio: ventaja absoluta y ventaja comparativa

La primera fuente de incentivos a la especialización y al intercambio reside en la posibilidad de sacar partido de las diferencias entre países.

Si hay diversas personas con capacidades o habilidades diferentes, la experiencia nos enseña que una organización de las tareas que aproveche estas diferencias es una solución mejor que la de intentar que todo el mundo sepa y haga de todo.

De hecho, éste es el motivo por el cual en las sociedades existen profesiones, y así cada persona escoge especializarse para dedicarse profesionalmente a aquella tarea para la cual parezca o se considere más capacitada.

Naturalmente, las personas y los países estarán dispuestos a especializarse si después pueden acceder, mediante los intercambios o el comercio, a los otros bienes que desean consumir.

De aquí viene el binomio inseparable especialización + intercambio (o división del trabajo + comercio), en contraposición a la autosuficiencia o la autarquía.

Analizamos las diferencias entre estas dos formas de organización. Éste es uno de los casos en que es más útil ayudarse con un ejemplo numérico.

Supongamos una economía mundial compuesta por dos áreas, A y B (que podemos llamar "países"), cada una de ellas puede producir los dos bienes, X e Y, que desean consumir los ciudadanos de ambos países. Cada país dispone de una cantidad dada de recursos, que de momento podemos equiparar, por ejemplo, a horas de trabajo. Los países difieren en los recursos (horas de trabajo) que tienen que destinar a la producción de cada uno de los bienes.

El cuadro 3 recoge la situación inicial. Observamos que para producir el bien X el país A necesita dedicar 3 horas de trabajo, mientras que el país B necesita 5. En cambio, para producir el bien Y, son necesarios menos recursos en el país B que en el A (4 horas de trabajo frente a 6).

Adam Smith



En economía fue Adam Smith quien en 1776 presentó una descripción clásica de las ventajas de la división del trabajo, y de la especialización productiva.

Cuadro 3. Ventaja absoluta

Recursos (horas de trabajo) necesarios para obtener una unidad de cada bien en cada país			
		País	
		A	B
Bien	X	3	5
	Y	6	4

En esta situación se dice que el país A tiene ventaja absoluta en la producción de X y el país B tiene ventaja absoluta en la producción de Y.

El sentido común parece que nos indica que cada país tendría que especializarse en el bien en el cual es más eficiente, es decir, aquél en que tiene ventaja absoluta. Pero éste es un criterio limitado y discutible.

Es limitado porque lo que nos dice es más o menos lo siguiente: si para formar un equipo de fútbol tenemos un jugador muy dotado para hacer de portero, pero que es un desastre como delantero, y otro que es un gran atacante, pero un "colador" como portero, ponemos el primero en la portería y el segundo a marcar goles. Así como nadie, en principio, se otorgaría ningún tipo de mérito por esta conclusión, los economistas tampoco merecerían ningún tipo de consideración por traducir en el terreno económico una obviedad como ésta. Los problemas para el entrenador del equipo surgen cuando hay un jugador que es bueno en ambas cosas y hay que decidir en qué posición jugará.

Si estamos de acuerdo con este razonamiento, acabamos de descubrir la **ventaja comparativa**: la especialización tiene que hacerse teniendo en cuenta aquello que cada país (jugador) es capaz de hacer **comparativamente** mejor, es decir, analizando en qué actividad su ventaja es mayor o su desventaja menor.

Veamos esta situación. En el cuadro 4, el país A ha mejorado su eficiencia (por ejemplo, para una mejora tecnológica que aún no ha llegado a los demás países) en el sentido de que ahora puede producir cada uno de los bienes con un tercio de los recursos que utilizaba antes en el cuadro 3. ¿Qué observamos al comparar ahora los dos países? Básicamente estas dos cosas:

1) En el país A se pueden producir los dos bienes utilizando menos recursos que en el B. Por lo tanto, el país A tiene ventaja absoluta en la producción de ambos.

Ejemplo de ventaja comparativa



El sentido común indica que para tomar una decisión no basta con examinar las habilidades de este gran jugador, sino que hay que considerar qué saben hacer los otros jugadores disponibles en cada lugar: por ejemplo, si hay algún jugador que es casi tan buen portero como nuestra figura, pero ninguno se le parece en sus dotes de goleador, la estrella del equipo tendría que situarse en el ataque y el otro compañero bajo los palos.

2) Pero, en lo que concierne al bien X, el país A puede producirlo con un número cinco veces inferior de recursos que el país B, mientras que "sólo" puede producir el bien Y con la mitad de recursos. Entonces diremos que A tiene sólo ventaja comparativa en la producción del bien X, mientras que el país B tendría ventaja comparativa en la producción de Y.

Rendimientos constantes a escala

Y supongamos que la relación entre recursos y producción mantiene siempre la proporcionalidad, lo que más adelante denominaremos **rendimientos constantes a escala**.

Cuadro 4. Ventaja comparativa

Recursos (horas de trabajo) necesarios para obtener una unidad de cada bien en cada país			
		País	
		A	B
Bien	X	1	5
	Y	2	4

Otra manera de interpretar esta situación consiste en deducir, a partir del cuadro 4, qué cantidad de cada uno de los bienes es posible producir en cada país con una unidad de recursos. Por ejemplo, si para producir una unidad del bien Y en el país A se necesitan dos unidades de recursos podemos deducir que con una unidad de recursos sería posible producir 0,5 unidades de Y en el país A. Esta cantidad nos indica la **productividad** del recurso en este país y en este bien. Ahora la ventaja absoluta en la producción de un bien se corresponde a una mayor productividad, mientras que la ventaja comparativa depende de en qué bien la ventaja de productividad es mayor o la desventaja de productividad es menor.

Esta formulación permite expresar la pauta de ventaja comparativa como la tendencia de cada país a especializarse en aquel bien en el cual sea comparativamente más productivo.

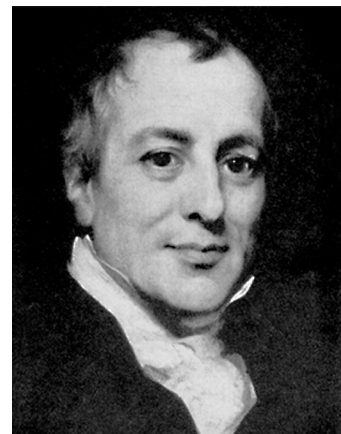
Cuadro 3. Ventaja comparativa y productividades

Cantidad producida por cada bien en cada país, utilizando una unidad de recurso			
		País	
		A	B
Bien	X	1	0,2
	Y	0,5	0,25

En la situación que ahora consideramos de un país con ventaja absoluta en todos los bienes, creer que la especialización internacional tiene que seguir la pauta de la ventaja absoluta eliminaría la posibilidad de comercio internacional.

De hecho, esto es lo que parece que temen algunas personas cuando comentan que el avance técnico o los salarios bajos de algunos países extranjeros les permiten producir de manera más eficiente y/o barata prácticamente todos los bienes, lo que amenaza el sistema comercial mundial. ¿Es realmente así?

La respuesta negativa a esta pregunta es la primera parte de una de las proposiciones más interesantes en economía, formulada por David Ricardo en 1817: el principio de la ventaja comparativa, y que Paul Samuelson calificó como una de las pocas ideas en economía que es verdadera sin ser obvia. La segunda parte es la posibilidad de obtener ventajas del comercio internacional si los países se especializan e intercambian según la pauta de la ventaja comparativa, no la absoluta. Para comprobar esta afirmación fundamental tenemos que demostrar que la especialización según la pauta de la ventaja comparativa y el comercio subsiguiente permiten mejorar no sólo la economía en conjunto, sino también cada uno de los países implicados en el comercio. Así, veremos primero cómo gana la economía mundial y entonces cómo cada uno de los países también sale beneficiado.



David Ricardo

a) La economía mundial gana

Para comprobarlo, supongamos que inicialmente cada uno de los países dedica una parte de sus recursos a producir cada uno de los bienes de manera que el conjunto de la economía mundial obtiene unas determinadas cantidades de X e Y. Veamos ahora cuáles serían los efectos de desplazar recursos en cada uno de los países en el sentido indicado por la ventaja comparativa: en el país A se dedican más recursos a producir X, trayéndolos de la producción de Y, mientras que en el país B se actúa en el sentido contrario. En concreto realizamos las siguientes modificaciones:

- En el país A se retiran cuatro unidades de recursos de la producción de Y, con lo que ésta se ve reducida en dos unidades, y se destinan a la producción de X, de manera que ésta última aumenta en cuatro unidades.
- En el país B se retiran 10 unidades de recursos de la producción de X, ésta se reduce en dos unidades y la producción de Y aumenta en 2,5 unidades.

El balance global es, como muestra el cuadro 5:

Cuadro 5. Efectos de la reasignación de recursos siguiendo el criterio de ventaja comparativa

	Producción de X	Producción de Y
País A	+4	-2
País B	-2	+2,5
Total Mundial	+2	+0,5

Por lo tanto, la economía mundial puede salir ganando si los recursos se reasignan de esta manera, y se manifestará visiblemente la ganancia en forma de más producción de los dos bienes si cada país tiende a especializarse según la pauta de la ventaja comparativa.

Por eso, no basta con inducir a los países voluntariamente al comercio internacional; es necesario que cada uno de ellos pueda obtener una ganancia mediante una especialización (el país A tiende a especializarse en el bien X y el país B en Y) y el subsiguiente intercambio (el país A exporta X e importa Y, mientras que el país B exporta Y e importa X).

Supongamos ahora que en un hipotético "mercado internacional" se intercambian los bienes en la relación $1 X \Leftrightarrow 1Y$, el precio de X en términos de Y es 1, y el precio de Y en términos de X también es 1.

b) El país A gana

La pauta de la ventaja comparativa indica que el país A tendría que tender a especializarse en el bien X en detrimento del bien Y. El punto importante es cómo conseguir la cantidad del bien Y que los habitantes del país A requieren. No todos pueden tener claro que confiar en el comercio internacional para conseguirlo sea una vía eficiente, ya que en principio el país A podría obtener su propia producción de Y. Se trata, por lo tanto, de comparar dos vías para conseguir, por ejemplo, una unidad del bien Y:

- **La autárquica:** dedicar dos unidades de recursos de acuerdo con el cuadro 4.
- **La internacionalista:** dedicar una unidad de recursos a producir X e intercambiarlo por una unidad del bien Y.

La vía de especialización + comercio permite, por lo tanto, en el país A obtener la unidad del bien Y con un ahorro de $2 - 1 = 1$ unidad de recursos.

Otra manera de ver la superioridad de esta segunda vía consiste en coger las dos unidades de recursos que harían falta en autarquía para producir una unidad de Y, destinarlas a producir X y obtener dos unidades de X (cuadro 5), que se pueden intercambiar por dos unidades de Y, una más de la que se obtendría de los mismos recursos en autarquía.

c) El país B gana

Sentido contrario a la ventaja comparativa

En cambio si se repitiera el ejemplo con los países tendiendo a especializarse en el sentido contrario a la ventaja comparativa, no podría conseguirse nunca un incremento simultáneo en la producción mundial de los dos bienes.

Ved también

La justificación de esta relación concreta de intercambio se verá un poco más adelante.

El punto más comprometido y delicado es la demostración del hecho de que el país B, el que tiene "desventaja absoluta" en los dos bienes, también sale ganando. No sólo porque está en juego la significación de lo que es la ventaja comparativa, sino porque además podría pensarse que la ganancia de A se debe a una relación de precios en el intercambio que "favorece" el producto que exporta (X), pero que perjudicaría al exportador del otro producto, Y, es decir, al país B.

Nuevamente, la comparación puede plantearse en términos del coste en recursos (horas de trabajo) necesarios para conseguir una unidad de X, por lo que el país B tiene dos vías:

- **La autárquica:** destinar cinco unidades de recursos (cuadro 4).
- **La internacionalista:** dedicar cuatro unidades de recursos a producir una unidad de Y e intercambiarla por cuatro unidades de X, y ahorrar una unidad de recurso.
Otra forma de verlo: con las mismas cinco unidades de recursos necesarias en autarquía podrían obtenerse 1,25 unidades de Y que podrían intercambiarse por 1,25 unidades de X y obtener un 25 % más del bien X que con los mismos recursos en autarquía.

La especialización + intercambio es una vía indirecta de acceder al bien Y de forma más eficiente para el país B que producir este bien directamente.

Una manera de expresar la esencia de las ganancias del comercio internacional sería, pues, que permite consumir unas cantidades de bienes que el país no sería capaz de producir. No tiene que interpretarse esta afirmación en el sentido que se atribuye habitualmente a la expresión "El país vive por encima de sus posibilidades"; por contra, pensad en la cantidad de bienes que consumís diariamente y que seríais probablemente incapaces de producir.

Es importante hacer diversas consideraciones importantes en este punto:

- Cuando se pasa de una situación de autarquía, en la que cada país se autoabastece los diversos bienes, a otra en la que los países tienden a especializarse y a comerciar, el ejemplo anterior muestra que el país, globalmente considerado, sale ganando. Pero eso no nos tiene que hacer ignorar que esta apertura en el comercio internacional puede tener costes importantes: los recursos existentes tienen que reasignarse, tienen que reducirse los destinados a productos en que el país no disponga de ventaja absoluta y aumentar los asigna-

País B

La especialización + comercio internacional tiene para el país B los mismos efectos que un progreso técnico que permitiera que cada unidad de recursos destinada a la producción del bien Y aumentara su productividad en un 25 %.

Reasignación de recursos

La reasignación de recursos muestra también que el problema no es solamente la competencia por los mercados entre países, sino también la competencia por los recursos entre industrias de un mismo país.

dos a las industrias en las que sí que tiene ventaja comparativa. Este proceso de reasignación implica reconversiones, con los problemas humanos, sociales, sindicales y políticos asociados.

b) ¿En qué se traduce la mayor productividad de A, su ventaja absoluta en los dos bienes? Como nos dicta el sentido común, un país más eficiente, más productivo, tendría que tener un nivel de bienestar superior.

En el caso de que la especialización sea completa (el país A sólo produce X y el país B se concentra exclusivamente en Y), podemos dar una respuesta nítida a la cuestión conflictiva de las comparaciones internacionales de bienestar.

Los ciudadanos de cada país acaban pagando los mismos precios por los dos bienes, sin embargo, los residentes en A producen su bien (X) con una hora de trabajo, mientras que los residentes en B producen Y con cuatro horas de trabajo. Así, a B le cuesta cuatro veces más que a A obtener un bien de valor igual. Por lo tanto, los habitantes tienen un nivel de consumo por hora trabajada cuatro veces superior a los habitantes de B.

Especialización completa

En un caso de especialización completa el consumo por hora trabajada mide tanto el nivel de bienestar, como la retribución o salario por hora.

2.1. Relación entre salarios y productividad

A la hora de tomar decisiones sobre a qué proveedor comprar un determinado producto, en el comercio internacional normalmente lo que se comparan son sus respectivos precios, basados en los costes de producción.

En nuestro sencillo ejemplo, con solo el trabajo como factor de producción, los precios se asocian a los costes de producción derivados de los salarios. Acabamos de ver que en el caso que estamos analizando los salarios por hora trabajada en el país A son cuatro veces superiores a los del país B. Esto conecta con las polémicas de las que a menudo oímos hablar sobre si determinados países con salarios más altos que otros pueden “competir” en los mercados mundiales. La respuesta que da el enfoque de las ventajas comparativas es de sorpresiva actualidad.

El cuadro 6 es una variante del cuadro 4, con la modificación de expresar los costes de producción en cada país (A y B) de cada una de las mercancías (X e Y). Esto lo obtenemos multiplicando en cada casilla el número de recursos (horas de trabajo) necesarios para obtener una unidad de cada bien por el salario (retribución por hora) del trabajo en cada país.

La forma más elemental de introducir el dato de que los salarios en A son cuatro veces superiores a los de B es tomar como unidad los salarios en B y entonces los salarios en el país A serían cuatro.

Cuadro 6. Costes de producción en cada país

Costes de producción en cada país: resultado de multiplicar las horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de cada bien en cada país por el salario en cada país (4 en el país A, 1 en el país B)			
		País	
		A	B
Bien	X	$1 \times 4 = 4$	$5 \times 1 = 5$
	Y	$2 \times 4 = 8$	$4 \times 1 = 4$

Los datos del cuadro 6 muestran pues la comparativa de costes o precios a los que se vendería cada uno de los bienes (X e Y) producidos en cada uno de los países (A y B). El resultado está claro: el bien X producido en el país A es más barato que el producido en el país B, y entonces será el país A el que “atraerá la clientela” a la competencia internacional. En cambio, en la producción del bien Y es el país B el productor más barato, que se convertirá pues en el proveedor mundial. Por lo tanto, el criterio de especialización de la ventaja comparativa se ve ratificado por esta comparativa de precios/costes, más cercana a cómo funcionan las decisiones de compra en el mundo real.

Es especialmente importante –e instructiva– la razón de fondo por la cual las comparativas de costes ratifican los criterios de especialización de la ventaja comparativa. El país A acaba siendo el productor más competitivo (en términos de costes/precios) del bien X, a pesar de que sus salarios son cuatro veces superiores a los del país B. La razón es, claramente, que su margen de ventaja en productividad, de cinco veces, compensa de sobra los salarios más elevados. Por su parte, el país B, a pesar de tener una productividad en el bien Y que solo es la mitad de la del país A, acaba siendo el productor más competitivo gracias a que el diferencial de salarios compensa de sobra su desventaja en productividad.

Una implicación muy relevante de este análisis es que, a la hora de hacer comparaciones de competitividad entre países, lo que cuenta no son solo las comparativas de costes salariales o solo de productividad, sino que la variable clave es la relación entre salarios y productividad. Un país, como por ejemplo Alemania, puede tener salarios más elevados que otros y a pesar de eso mantener una elevada competitividad siempre que el diferencial de salarios tenga el apoyo de un diferencial igual o superior de productividad. Lo que es negativo para los posicionamientos competitivos son dinámicas de costes que no reciben suficiente apoyo de la evolución de la productividad.

Por eso, un concepto central en las economías modernas es el de Costes Laborales Unitarios (CLU, ULC en siglas inglesas), que se refiere al cociente entre costes salariales (retribuciones a los trabajadores, cargas de Seguridad Social, etc.) y productividad del trabajo. Sus implicaciones en los estudios compara-

tivos de competitividad son, como se verá más adelante, muy importantes. ¡Y cabe destacar que es una formulación que se deriva de los principios de la ventaja comparativa formulada hace dos siglos!

2.2. El papel de la relación de intercambio

Hasta ahora hemos supuesto que la relación de intercambio entre los bienes X e Y era de 1:1. ¿Por qué escogemos este valor? Con esta relación de intercambio podría mostrarse efectivamente cómo la especialización, según la ventaja comparativa, podía conducir a ganancias recíprocas de los países implicados en el comercio internacional. No se habría obtenido este resultado si la relación de intercambio hubiera sido muy diferente a la escogida. ¿Por qué?

En el país A, para obtener una unidad de X, domésticamente implica renunciar a 0,5 unidades de Y, mientras que para obtener una unidad de Y domésticamente hay que renunciar a dos unidades de X. Esto significa que si el país A se especializa en X:

- saldrá ganando si consigue obtener el bien Y renunciando a menos de dos unidades de X por unidad de Y, que es lo que le costaría producir una unidad de Y en su país (tendría que destinar dos horas de trabajo, renunciando pues a producir dos unidades de X: esto sería el “coste de oportunidad” de producir Y domésticamente).
- Estará dispuesto a exportar X si el precio de X en términos de Y, $P_x/P_y > 0,5$.
- Sus ganancias serán mayores cuanto más valioso (o más "caro") sea el bien X, el artículo que exporta, con respecto al bien Y, el producto que importa.

Y, por lo tanto, la última conclusión significa que un país obtiene mayores ganancias del comercio internacional cuanto más favorable sea su relación de intercambio en el comercio internacional. De esta manera:

Recibe el nombre de relación (real) de intercambio (*terms of trade*) precisamente esta relación o cociente:

$$\frac{\text{Precio(s) de exportación}}{\text{Precio(s) de importación}}$$

El país B, análogamente, saldrá ganando si consigue obtener el bien X renunciando a menos de 1,25 unidades del bien X, es decir, exportará Y si $P_x/P_y < 1,25$, y naturalmente tendrá interés en que esta relación sea lo más baja posible o, lo que es lo mismo, que P_y/P_x , su relación de intercambio (ya que B exporta el bien Y e importa el bien X), le sea lo más favorable posible.

Por tanto, para que se dé el comercio internacional, los dos países tienen que estar dispuestos a intercambiar, lo que requiere que se cumpla simultáneamente:

$$1,25 > P_x/P_y > 0,5$$

Dentro de este intervalo, la relación efectiva está determinada por consideraciones más amplias que están relacionadas con las demandas de cada uno de los productos a escala mundial, los tamaños de los países, el carácter competitivo o no de los mercados mundiales, la capacidad o habilidad negociadora, etc. Observad que lo que "interesa" en el país A es que la relación P_x/P_y tienda a su límite superior, mientras que lo que "interesa" en B es precisamente lo contrario.

El valor que surja finalmente determinará la distribución de las ganancias del comercio internacional.

El apartado anterior y éste han puesto de relieve desde un principio dos elementos omnipresentes en las relaciones económicas, sociales y políticas, y, por lo tanto, en el análisis económico: **la cooperación y el conflicto**.

La idea de cooperación ha aparecido al mostrarse de qué manera, mediante la especialización y el comercio, los diversos países podían mejorar, obtener ganancias de una organización, que implica abandonar la autarquía para participar en el comercio internacional. La idea de conflicto aparece a la hora de distribuir o repartir estas ganancias. Los países tienen, por lo tanto, intereses parcialmente paralelos (existencia del comercio internacional), pero parcialmente contrapuestos (tratar de apropiarse al máximo de los beneficios que se derivan del comercio internacional).

$P_x/P_y = 1$

El valor $P_x/P_y = 1$, utilizado en la sección anterior, está en el intervalo que posibilita el comercio internacional mutuamente ventajoso.

Ved también

Desplazar a favor de un país la relación de intercambio, está en la base de algunos argumentos proteccionistas, como se comenta en el apartado 9.

Cooperación y conflicto

Cooperación y conflicto se reproducen en muchos otros ámbitos. Reflejan los dos grandes temas que tiene que resolver cualquier organización social, nacional o internacional: eficiencia y equidad.

3. Diferencias en las dotaciones de factores

La explicación del comercio internacional formulada por Ricardo a principios del siglo XIX tenía como trasfondo unas diferencias de tecnología y productividad entre países como las que se dieron al principio de la Revolución Industrial entre los primeros países (con Inglaterra al frente), que accedieron a las ganancias de eficiencia de las tecnologías industriales y el resto. A finales del siglo XIX y principios del XX muchas economías del mundo occidental –pero obviamente no otras del mundo– habían accedido o podían acceder a las tecnologías industriales, con lo cual el comercio entre ellas ya no se podía explicar solo por las diferencias en tecnología, sino que había que buscar otras explicaciones. Al mismo tiempo aparecían algunos efectos de las liberalizaciones comerciales que generaban tensiones sociales, puesto que algunas importaciones masivas y baratas ponían en dificultades a los productores nacionales, haciendo aparecer planteamientos proteccionistas. Era necesario pues incorporar a las explicaciones del comercio internacional las dinámicas de ganadores y perdedores de una manera más explícita de la que figuraba en la ventaja comparativa. Las argumentaciones en favor del comercio internacional no podían esconder –sino que debían de reconocer– que los resultados limpios o agregados positivos eran la combinación de unas ganancias para unos sectores más grandes que los perjuicios para otros, pero que esta contraposición de intereses necesitaba ser reconocida y debía recibir respuestas adecuadas para corregir o suavizar los problemas sociopolíticos derivados, si no se querían generar presiones en contra de la misma apertura comercial. Estos planteamientos –que parecen en algunos aspectos muy actuales– dieron lugar al enfoque que explicaba el comercio internacional en base al aprovechamiento de las diferencias entre dotaciones de factores entre varios países, conocida por el nombre de sus dos principales impulsores, los economistas nórdicos Eli Heckscher y Bertil Ohlin (este último recibió el premio Nobel de Economía en 1977).

Incluso si los países tienen acceso a la misma tecnología para combinar los factores productivos (trabajo, capital y recursos naturales, en la clasificación más tradicional) en la producción de los mismos bienes, pueden surgir diferencias procedentes de:

a) Las diferentes intensidades con que los factores son requeridos en cada industria (por ejemplo, en la producción de trigo el factor tierra es relativamente más importante que en el de tejidos).

b) Las diferentes cantidades que cada país posee de cada uno de los factores: algunos tendrán abundancia de tierra y (relativamente) escasez de trabajo o capital, mientras que en otros el factor "abundante" será el trabajo, y en cambio la tierra o los recursos naturales serán comparativamente escasos.

Combinando las explicaciones anteriores podemos concluir que un país tiende a poder producir de manera comparativamente más barata los bienes que requieren una utilización intensiva del factor más abundante que tiene.

En este caso, el comercio internacional permitiría a cada país **especializarse** en los productos que utilizan **intensivamente su factor abundante** y obtener por la vía del comercio los que requieren el factor que escasea en el país.

Este planteamiento tiene algunas implicaciones importantes: por un lado, que la fuente de ganancias del comercio internacional es la posibilidad de acceder a los servicios de factores productivos más abundantes y baratos situados en países extranjeros. Por el otro, que los intercambios de productos son también, indirectamente, intercambios de los factores productivos que se han usado para producir las mercancías que son objeto de comercio internacional. Cuando el país A compra en el país B un producto que ha usado mano de obra abundante y trueque, la "importación directa" del producto es también una "importación indirecta" de los servicios del factor productivo "trabajo abundante y barato".

Por lo tanto, como insistió el premio Nobel Paul Samuelson, para generar competencia entre trabajadores de diferentes países –o entre recursos de capital de diferentes territorios– no es necesario que estos factores se puedan desplazar entre países, sino que la creciente competencia directa entre productos ya es una creciente competencia "indirecta" entre los factores de producción. Esta competencia se encuentra en el trasfondo de la discusión sobre ganadores y perdedores con la apertura al comercio internacional.

3.1. ¿Quién gana y quién pierde con el comercio internacional? Stolper-Samuelson

La respuesta inicial a la pregunta de quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores cuando los países se abren al comercio internacional parece en principio sencilla a la vista de los argumentos que se acaban de presentar. En cada país el factor inicialmente abundante sale ganando, puesto que en autarquía su abundancia "local" deterioraba su retribución, pero ahora esta retribución inicialmente baja es la fuente de la competitividad del país, y al aumentar la demanda procedente del resto del mundo de los productos que usan intensivamente el factor abundante se ven revalorizados. En cambio, en cada país el factor inicialmente escaso que en autarquía disfrutaba de una elevada

Factores

En cada país el factor abundante tiende a ser más barato, mientras que los factores escasos tienden a ser caros (por ejemplo, la tierra cultivable en Japón).

Ejemplo de especialización

Por ejemplo los países donde abunda la mano de obra y escasea la tierra podrían tener ventaja comparativa en la producción de tejidos y en cambio tendrían desventaja en la producción de trigo.

retribución, ahora choca con la llegada de productos intensivos en este factor que en otros países son más baratos, con lo cual se deteriora su privilegiada posición inicial.

Este resultado es conocido como el teorema Stolper-Samuelson: con la liberalización comercial sale ganando en cada país el factor abundante y sale perdiendo el factor escaso. El primero ve estimulada su demanda, el segundo ve deteriorados sus privilegios.

Esta predicción tan nítida de los efectos distributivos del comercio internacional ha sido objeto de muchos debates y contrastes empíricos. A medida que más países iban por la vía de facilidades en el comercio, y especialmente en las últimas décadas en el marco de la globalización, se han hecho muchos estudios para evaluar si las implicaciones de Stolper-Samuelson se daban en el mundo real. No siempre los resultados han sido favorables. La formulación más básica ha presentado la intensificación del comercio en el mundo global como unos intercambios entre unas economías avanzadas –comparativamente abundantes en trabajo cualificado– y las economías en desarrollo, con más abundancia de trabajo poco cualificado. La predicción de Stolper-Samuelson sería que en las economías avanzadas la situación del trabajo poco cualificado se deterioraría respecto a la del más cualificado, ampliándose pues el diferencial en favor del más cualificado, mientras que en los países en desarrollo sucedería lo contrario: mejoraría la posición del factor abundante, el trabajo de baja cualificación, que “recortaría” su diferencial retributivo respecto al más cualificado. Esta segunda parte de la predicción no parece haberse producido. Algunos han hablado del fracaso de Stolper-Samuelson, mientras que otros destacan que la apertura al comercio es una de las características de la globalización pero no la única, y que otros cambios, como una innovación tecnológica aparejada a la cualificación (que requiere personal más cualificado para ser aprovechada), y la redistribución de puestos de trabajo a escala mundial generada por la proliferación de las cadenas globales de valor –tal como se comenta más adelante en este mismo módulo– habrían sido factores que habrían “contrarrestado” el impacto Stolper-Samuelson.

En todo caso, hay que insistir, más allá de las vicisitudes de los contrastes empíricos, que el enfoque Heckscher-Ohlin y su implicación sobre la distribución Stolper-Samuelson tienen el mérito de explicitar cómo en los debates sobre comercio internacional interactúan las dimensiones de ganancias de eficiencia –una mejor asignación de recursos a escala global– con los problemas distributivos sobre quiénes sale ganando y quiénes perdiendo, qué políticas de ajuste y/o redistribución se ponen o no en funcionamiento para afrontar estos problemas distributivos, y las fricciones sociales y políticas que se derivan.

4. Comercio intraindustrial: el papel de las economías de escala

La teoría del comercio internacional basada en la ventaja comparativa se fundamenta esencialmente en las diferencias entre países y productos. Explicaría un tipo de comercio entre países de características económicas muy diferenciadas que intercambiarían productos diferentes.

4.1. El comercio intraindustrial

Pero en la economía real se observan con una importancia creciente desde hace décadas intercambios entre países de características similares (por ejemplo, los países industrializados y, dentro de éstos, los de la UE) y que implican productos parecidos. A veces, se observa que un país, por ejemplo España, exporta unos modelos de automóviles, al mismo tiempo que importa otros.

La teoría de la ventaja comparativa no se adapta fácilmente a estos dos hechos:

- 1) Un volumen importante de comercio basado en las similitudes (entre los países y productos implicados) en lugar de las diferencias.
- 2) La posibilidad de que un país sea al mismo tiempo exportador e importador de un mismo tipo de mercancía (comercio bidireccional).

Precisamente estos fenómenos se observaron con nitidez en algunos casos importantes:

- El éxito inicial de la UE (entonces CEE), en los años sesenta, incrementaba los intercambios comerciales entre países relativamente similares, y especialmente en algunos sectores como el del automóvil, en el cual rápidamente se observó un comercio bidireccional.
- El Tratado de libre comercio de la industria automovilística entre Estados Unidos y Canadá de 1964, con efectos similares de comercio en los dos sentidos.

Ejemplo de comercio bidireccional

Los franceses exportaban Renault e importaban Volkswagen y Fiat, los alemanes exportaban Volkswagen, pero importaban Renault y Fiat, y los italianos exportaban Fiat pero adquirirían Volkswagen y Renault.

Estas evidencias condujeron a la búsqueda de nuevas explicaciones del comercio internacional, y llevaron a acuñar la distinción entre los intercambios clásicos (productos diferentes y países diferentes), que conformaban el **comercio interindustrial**, y los intercambios de productos parecidos entre países similares, denominado **comercio intraindustrial**.

4.2. Economías de escala y diferenciación de productos

En el ejemplo de los apartados 1 a 3 suponíamos que los recursos necesarios para producir un bien en un país eran independientes del nivel de producción: es decir, que hacía falta una unidad de recursos para producir una unidad de X en el país A, fuese esta unidad la primera o la número quinientos.

Denominamos "rendimientos constantes a escala" a la propiedad de la tecnología según la cual el coste de producir una unidad de producto es independiente del volumen de producción.

En la práctica se dan muchos casos en los que, cuando aumenta la producción, el coste de producción aumenta, pero menos que proporcionalmente, por lo que el coste por unidad, de hecho, disminuye: esta situación recibe el nombre de **rendimientos crecientes a escala** o **economías de escala**.

Las economías de escala pueden tener diversas causas, sin embargo, podemos remarcar la presencia de **costes fijos**: unas partidas de coste que son independientes del hecho de que se produzca una cantidad mayor o menor del bien y que, por lo tanto, originan un menor **coste por unidad** cuanto más puedan repartirse entre un número elevado de unidades producidas.

¿Qué factores puede haber detrás de estos costes fijos que generan economías de escala? Muy diversos. Son especialmente relevantes las causas tecnológicas, sobre todo las asociadas a la importancia creciente de la (costosa) investigación y desarrollo, I+D. Más obvio sería, quizás, el caso de elaborar un programa de *software* "revolucionario", que puede comportar años de trabajo de los mejores cerebros, pero que, una vez se tiene, reproducirlo implica un coste mínimo. En las industrias tecnológicamente adelantadas la I+D se convierte en el coste fijo básico.

A veces se mencionan también las economías de escala en el *marketing*, que es especialmente relevante en productos diferenciados: así, el gasto publicitario de una campaña en los medios de comunicación para conseguir convencer al

Ejemplo de I+D

Por ejemplo para desarrollar un nuevo modelo de coche (o avión), tanto si es para ganar el campeonato de Fórmula-1 como si se trata de un utilitario con mucha aceptación, son necesarios años de investigaciones, pruebas, ajustes, todo ello con los mejores ingenieros, diseñadores, pilotos de pruebas, etc., mientras que una vez tenemos contrastado el prototipo, la producción en serie de una unidad incide proporcionalmente menos sobre el coste total.

público que la cola X refresca mejor, o que "Y lava más blanco" se traducirá en un menor coste por unidad vendida, si el coste de la campaña puede repartirse entre una cifra elevada de ventas.

La **diferenciación de productos** constituye otra característica de las economías modernas: es suficiente ver la publicidad en los medios para darse cuenta de cómo proliferan (y luchan entre sí) los modelos, las marcas o las variedades de lo que son esencialmente el mismo artículo genérico (coches, televisores, colonias, bebidas refrescantes, etc.).

¿Dónde entra el comercio internacional? En un punto crucial: la variedad de productos en un mercado depende críticamente de la dimensión de este mercado. En un mercado con pocos consumidores, el número de variedades diferentes que pueden producirse de manera rentable es reducido. A medida que la dimensión del mercado aumenta, la variedad compatible con un aprovechamiento suficiente de las economías de escala también aumenta.

Si los consumidores de dos países (mercados) pequeños pasan a tener acceso mediante el comercio internacional a los modelos o marcas extranjeros, aumenta su margen de elección y obtienen un beneficio:

- Poder acceder a mercados más amplios no solo permite aprovechar mejor las economías de escala y generar una gama más amplia de productos diferenciados de consumo, sino también de *inputs* productivos. Contar con un abanico de máquinas-herramientas, instrumental y otros *inputs* específicos para tareas más concretas, permite mejorar la eficiencia y la productividad en la fabricación de muchos productos. Por lo tanto, los argumentos presentados en esta sección no solo son aplicables a ganancias de bienestar por los compradores, sino también a mejoras en la eficiencia y la productividad del tejido empresarial. Esta argumentación adquiere especial relevancia en un mundo de redes globales de producción o cadenas globales de valor, tal como se analiza en los apartados finales de este módulo.
- En el caso de **diferenciación horizontal**, la mayor variedad tiende a facilitar que cada consumidor encuentre ahora en el mercado una marca o modelo más próximo a su "especificación ideal". Esta reducción de la "divergencia" media entre lo que los consumidores desean y lo que provee el mercado cuando los países pueden intercambiarse sus respectivos bienes es un primer elemento de ganancia. Si además la mayor variedad se traduce en una mayor competencia entre modelos o marcas, el consumidor puede beneficiarse adicionalmente en la medida en que los precios puedan bajar.

Economías de escala

La ampliación de mercado permite también aprovechar más a fondo las economías de escala de cada productor.

Volveremos sobre el tema cuando estudiemos los efectos de la integración económica, ya que la ampliación de mercado tiene efectos cualitativamente muy similares a los de la apertura del comercio entre países.

5. Heterogeneidad entre empresas y comercio internacional

Las explicaciones anteriores del comercio internacional tenían como unidad de referencia el sector o industria, con el supuesto implícito de que todas las empresas de cada sector o rama de actividad disponían de unos parámetros similares en términos de tecnología, productividad, etc. En el mundo real eso no parece ser la regla, sino, bien al contrario, se constatan grandes diferencias al respecto entre empresas, con grados considerables de heterogeneidad. En particular, de las empresas de cualquier sector en un país, a menudo sólo un porcentaje reducido exportan o asumen alguna otra forma de internacionalización.

Contar con datos estadísticos desagregados en la empresa ha permitido corroborar esta intuición. Los indicadores de dispersión de valores con respecto a la productividad, valor añadido, ocupación, etc., alcanzan niveles notables. Con especial referencia al comercio internacional, los datos –entre ellos, los presentados en los estudios mencionados en la bibliografía al final de este módulo– muestran unos valores más elevados para las empresas exportadoras que para las no exportadoras, constituyendo una **regularidad empírica** que ha sido el punto de partida de nuevas formulaciones analíticas sobre las interrelaciones entre apertura comercial y productividad.

Formulación de Melitz

La formulación de Marc Melitz (2003) parte de unas empresas que tienen que afrontar un coste fijo y, además, un coste variable que puede diferir entre ellas como consecuencia de posicionamientos diferentes en productividad. Esta heterogeneidad en los costes variables es fundamental en su análisis. En una economía cerrada, las diferencias en productividad se traducen en diferencias de rentabilidad, tal como se ve en la figura 1, la cual muestra en el eje horizontal el nivel de productividad, p , de cada empresa, y en el eje vertical el volumen de beneficios. Ahora la línea "autarquía" recoge dos aspectos intuitivamente sencillos:

- 1) por una parte como para mantenerse en la actividad hace falta un nivel o umbral mínimo de productividad, P_a ;
- 2) por la otra, como a partir de este nivel hay una relación positiva entre productividad y beneficios, de manera que más eficiencia se traduce en más ganancias.

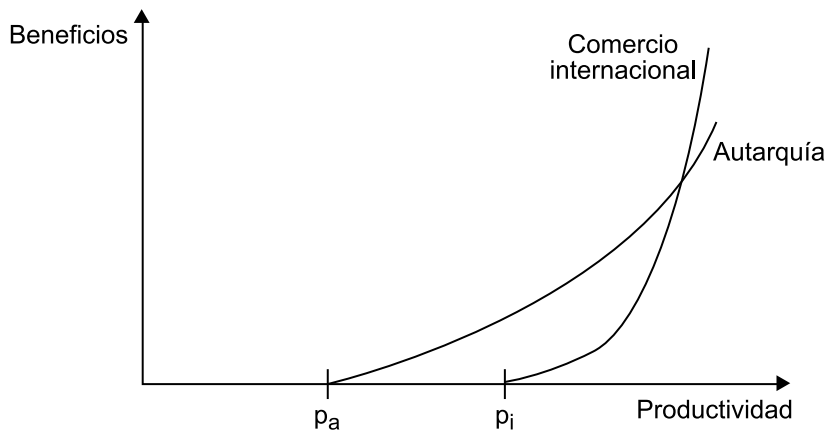


Figura 1. Productividad y beneficios: el papel de la internacionalización
Fuente: ilustración adaptada de Melitz (2003).

¿Cuáles son ahora los efectos de una apertura en el comercio internacional? Las empresas nacionales pueden ahora exportar, y eso supone tener que superar unos costes adicionales (asociados a superar gastos de transporte a distancias superiores y a eventuales medidas proteccionistas como aranceles o similares, pero también a otros tipos de costes como, por ejemplo, establecer redes de comercialización en el extranjero, estudiar las preferencias de los mercados exteriores, afrontar otros tipos de costes para hacer negocios en entornos institucionales diferentes, etc.). Pero, en paralelo, también las empresas extranjeras pueden ahora entrar en el mercado nacional, compitiendo con las domésticas.

Ahora, la relación entre productividad y beneficios pasaría a adoptar la forma de la línea "comercio internacional" en la figura 1. ¿Por qué razones?

1) por un lado, ahora la presión competitiva mayor hace más exigente el umbral o nivel mínimo de productividad para mantenerse en el mercado, que se convierte en P_i . Una implicación es que las empresas con productividad comprendida entre P_a y P_i se encuentran en dificultades con la apertura en el comercio exterior, con el riesgo de que, si no reaccionan a tiempo, se pueden ver obligadas a desaparecer frente a la nueva e incrementada competencia.

2) por otra parte, las empresas con productividad algo por encima de P_i sobreviven, sobre todo en el mercado interno, pero se encuentran en un marco más competitivo que lastra sus beneficios.

3) y finalmente, las empresas con productividad más elevada tienen margen para asumir los costes adicionales asociados a las exportaciones, pero también acceden a las fuentes de beneficios que son los nuevos mercados exteriores, obteniendo resultados empresariales más positivos. En todo caso, la línea que relaciona productividad y beneficios adquiere una pendiente más pronunciada, deduciendo que en economía abierta los diferenciales de productividad ven amplificados sus impactos sobre los beneficios.

Hay que destacar, pues, que ahora pasa a un lugar central el papel de las empresas –y no solo de los sectores de producción– en el ámbito internacional.

Técnicamente se habla de que la apertura al comercio internacional genera dos efectos principales:

- 1) una intensificación de la competencia; y
- 2) una ampliación de la dimensión del mercado relevante.

Los impactos de ambos efectos sobre las empresas heterogéneas son muy divergentes: las empresas de más baja productividad pueden encontrarse con la imposibilidad o grandes dificultades para hacer frente a más competencia, sin llegar a poder sacar provecho de los mercados más amplios, mientras que las empresas más productivas soportan bien la competencia más intensa y a la misma vez sacan provecho de los nuevos mercados.

Aparecen dos aspectos ya conocidos cuando se tratan las ganancias y los costes del comercio internacional con empresas heterogéneas:

1) **Ganancias de eficiencia agregadas:** la formulación de Melitz concluye cómo el efecto agregado o neto de todos estos cambios es mejorar la **productividad agregada** del sector, básicamente por una redistribución de recursos dentro del sector: las empresas menos productivas desaparecen, y las más productivas ven incrementar su ponderación (en términos de volumen de producción, ocupación, etc.) a expensas de las de productividad baja-media.

Aparece así, pues, una nueva fuente de ganancias del comercio internacional asociada ahora a la reasignación de recursos "intra-industria" en favor de las empresas más eficientes.

2) Sin embargo, como formulaciones anteriores de los efectos del comercio internacional, **las ganancias de eficiencia van acompañadas de problemas distributivos:** el resultado agregado positivo sobre la productividad se obtiene como resultante de un mecanismo con aspectos "darwinistas", que pueden implicar la desaparición de algunas empresas y dificultades para muchas otras, junto con una situación de más beneficios para el segmento más eficiente. Aparecen, así, los problemas sociales, empresariales y económicos asociados a este "reajuste" de la estructura productiva.

¿Darwinismo o estímulo?

¿Quiere decir la argumentación anterior basada en la figura 1 que las empresas de más baja productividad están inexorablemente condenadas? No necesariamente. Conocer cuál será la dinámica de mayor exigencia que el comercio internacional pondrá en marcha puede actuar –tendría que actuar– como incentivo, como estímulo a la hora de adoptar medidas para reforzar el posicionamiento en aspectos como la productividad, la innovación, la creatividad, eventualmente la dimensión, en el periodo de transición a una mayor competencia global. Si finalmente hay empresas que desaparecen, se deberá a una mezcla de baja productividad y de ausencia de medidas para hacer frente a tiempo a las deficiencias y carencias al respecto.

Productividad y exportación, de nuevo

Hay que recordar que, en la tradicional formulación de las ventajas comparativas de David Ricardo, la fuerza motriz del comercio internacional eran las diferencias de productividad –asociadas a diferencias de tecnología– entre países. En la formulación del comercio internacional que resalta la heterogeneidad, también los diferenciales de productividad tienen el papel central, pero ahora en referencia a la heterogeneidad, incluso entre empresas del mismo sector.

6. Multinacionalización de la actividad productiva

En la actualidad, el comercio internacional continúa siendo uno de los mecanismos más importantes de internacionalización de las empresas y de competencia global. Pero otras fórmulas han ganado peso rápidamente, entre ellas las relacionadas con la multinacionalización –o transnacionalización– de la actividad empresarial. La reducción de los costes de transporte y de comunicaciones, así como crecientes facilidades en muchos países a la movilidad del capital (financiero y físico), permiten en cada vez más empresas multinacionalizar sus actividades productivas bajo fórmulas muy variadas, que van desde inversiones directas en el exterior (FDI, *foreign direct investment*, en las habituales siglas inglesas) hasta contratos de aprovisionamiento de componentes con empresas extranjeras.

Las empresas tienen, pues, más facilidades para "organizar la producción a escala global", posibilitándose así potenciales ganancias en términos de reducciones de costes laborales o de otro tipo (como fiscales o medioambientales), acercamientos a los mercados de destino, etc. Pero estas dinámicas también tienen efectos controvertidos, ya que afectan a la distribución geográfica de la producción y, por lo tanto, de la ocupación, dando lugar a problemas como las deslocalizaciones, *offshoring*, etc.

A menudo, la multinacionalización de la actividad productiva implica fragmentar procesos productivos de manera que las tradicionales etapas de producción –desde la obtención de los *inputs* primarios, las sucesivas transformaciones en *inputs* intermedios, las tareas de ensamblaje para conformar el producto final, su venta a los clientes finales, pasando por otros como la búsqueda y el diseño de los productos hasta las campañas de marketing o la obtención de los recursos financieros– pueden ahora tener lugar en territorios y países diferentes. Este proceso recibe muchas denominaciones que enfatizan algunos de sus aspectos: Krugman habla de *partición de las cadenas de valor*, Feenstra de la *desintegración de la producción*, Hummels-Ishii-Yi se refieren a cómo la **especialización vertical** asigna a cada ubicación segmentos de los procesos productivos en función de diferentes ventajas, complementando la tradicional **especialización horizontal**. De forma más genérica, *redes globales de producción* es una denominación que refleja el alcance global de los procesos de producción, así como la de "cadenas globales de valor" (*global value chains*, GVC), que potencian organismos como la Organización Mundial del Comercio o la OCDE.

Estas nuevas realidades tienen importantes implicaciones, entre ellas:

- Un peso creciente del comercio en componentes, productos semielaborados e *inputs* intermedios.
- Un peso creciente del comercio intra-firma, es decir, transacciones dentro de la misma empresa o grupo empresarial.
- Una creciente dificultad a la hora de hablar de productos *made in X*, ya que cada vez es más frecuente que, en la producción de un artículo, por ejemplo un automóvil o un ordenador, hayan participando componentes o actividades realizadas en una pluralidad (a veces varias decenas) de países.

6.1. Un caso clásico de especialización vertical

La figura 2 muestra el ejemplo clásico de especialización vertical que usaron Hummels y sus coautores en los primeros artículos (1998, 2001), en los que acuñaron esta expresión para referirse a los casos, cada vez más importantes, en que los países no se especializaban en productos completos (con la producción de todos los componentes necesarios), sino que lo hacían en componentes o segmentos de cada producto, de forma que llegar al producto final requería una secuencia de transacciones comerciales internacionales, partiendo de las materias primas, añadiendo componentes y/o *inputs* intermedios, ensamblaje, comercialización, etc.

En el ejemplo de la figura 2 participan tres países en la producción de un ordenador. El país A aporta componentes por valor de 50 unidades monetarias, que exporta al país B, donde se le añaden otros componentes “locales” o “domésticos” de B por valor de otros 50, así como los servicios de factores productivos capital y trabajo por una cuantía de otros 50. De este modo, el valor de los ordenadores que finalmente se producen en el país B es de 150. De esta cuantía, 50 es un valor importado procedente del país 1 y 100 es un valor añadido en el país B. El ejemplo se completa con el destino de las ventas de los ordenadores: en el ejemplo reflejado en el cuadro, una tercera parte de la producción (50) son ventas al mercado interior del país B y dos terceras partes de la producción de ordenadores de B (100 de 150) son exportaciones a un tercer país C.

En este sencillo ejemplo aparecen algunas de las características básicas de las nuevas realidades. Por un lado, el país B tiene unos flujos comerciales internacionales por valor de 150, 50 de importaciones y 100 de exportaciones. Pero las importaciones no son de productos finales sino de componentes destinados a ser incorporados a un producto final más complejo. Y las exportaciones de B hacia C no son íntegramente producidas en B: una parte del valor de las exportaciones de B hacia C son componentes que proceden del país A. De hecho, si podemos hacer el supuesto de que los componentes importados desde A se distribuyen en la misma proporción entre los ordenadores que finalmente son vendidos a B y los que se exportan a C, dos terceras partes de las importaciones de componentes que llegan desde A hasta B se verían finalmente in-

corporadas dentro de las exportaciones de B hacia C. Acabamos de encontrar lo que se denomina “componente importado dentro de las exportaciones”: las exportaciones desde B contienen en un porcentaje significativo componentes que no han sido producidos en el país B que figura como exportador, sino que han llegado a este antes como importaciones. Cuando un vehículo se exporta desde la factoría Seat de Martorell (Barcelona) contiene algunos componentes que antes han llegado como *inputs* importados.

Contenido importado dentro de las exportaciones

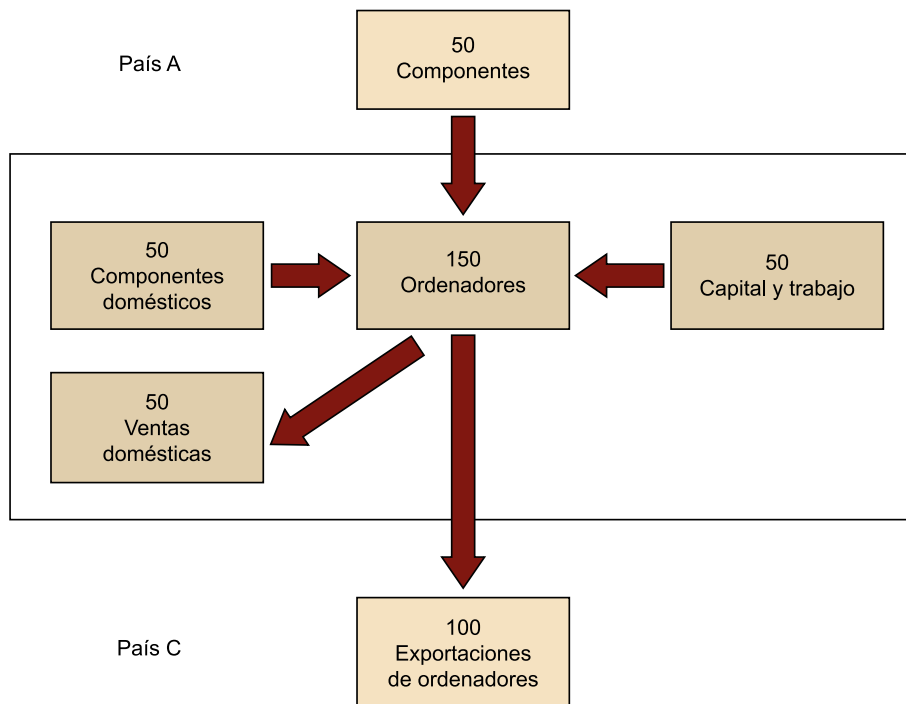
Este indicador es uno de los más básicos para medir cómo ha evolucionado la importancia de las cadenas globales de valor. Está relacionado con el índice de especialización vertical formulado por Hummels y otros, y, como se verá con más detalle en el módulo 4, es el punto de partida de algunos de los indicadores más recientes que usan la OCDE y la OMC para medir la presencia dentro de las GVC.

En este tipo de situaciones es frecuente que los diferentes componentes de los productos crucen más de una frontera hasta llegar al comprador final. Esto tiene implicaciones de un amplio alcance, como se irá viendo. Podemos anticipar alguna de las más destacadas, ya visibles en este sencillo ejemplo. Una de las más notables es que si nos fijáramos solo en los datos tradicionales (cifras “sucias”) del comercio internacional, entre el país A y el país C no habría comercio internacional “directo”. Podríamos, a la vista de estos datos tradicionales, pensar que las interconexiones comerciales entre A y C son irrelevantes, de forma que, por ejemplo, una caída de la demanda procedente de C –por una recesión o cualquier otra causa– no afectaría a los fabricantes de A. La figura 2 muestra que no es así, sino al contrario, la economía del país A se verá negativamente afectada por la caída de la demanda en C. En términos más generales, para tener una imagen, una radiografía, precisa de las interconexiones comerciales, hay que hacer el seguimiento de la generación del valor añadido que finalmente es adquirido por un país, más allá de los proveedores directos que salen en las estadísticas tradicionales del comercio exterior.

También es importante destacar el papel en el comercio internacional de las empresas –a menudo medianas y pequeñas– que no exportan directamente, sino que son proveedoras de otras que lo hacen. Se trataría de empresas cuya producción está sujeta finalmente a la competencia internacional y que requieren parámetros de eficiencia competitivos a escala global, aunque no figuren directamente como exportadoras (en algunos análisis se habla de empresas que “exportan indirectamente”).

Otra implicación importante que se desprende de la figura 2 es el impacto de eventuales medidas proteccionistas. Si el país C decidiera aplicar restricciones comerciales –aranceles, prohibiciones, cuotas, etc.– a las importaciones procedentes del país B, los perjuicios no serían solo para los productores de B sino que también se verían penalizados los fabricantes en el país A, lo cual podría tener implicaciones económicas y geopolíticas. Si los Estados Unidos hacen el papel de C y aplicaran restricciones comerciales a China (en el papel de país B), esto no solo sería una pieza en las tensiones comerciales y geopolíticas entre los Estados Unidos y la China, sino que también podría estar perjudicando a otros países (en el papel de A) proveedores de componentes a factorías chinas, que podrían ser países socios económicos y geopolíticos de los Estados Unidos (como por ejemplo Japón, Corea u otros del Sudeste Asiático). La necesidad de evaluar mejor los impactos de las políticas comerciales es pues una implicación importante de las nuevas realidades comerciales y productivas.

Figura 2. Un ejemplo básico y clásico de especialización vertical



Fuente: Hummels y otros (2001)

6.2. Trading in tasks

El año 1776 Adam Smith explicó, en las primeras páginas de su libro *La riqueza de las naciones*, como una fuente capital de las ganancias de eficiencia ha sido la división del trabajo, permitiendo que varias personas se especializaran en actividades o tareas diversas y combinando o intercambiando los resultados de sus actividades. Con gran elegancia Adam Smith explica como la producción de agujas por parte de un grupo de trabajadores puede pasar de pocas decenas a muchos millares si en una fábrica –*factoría* en el léxico más tradicional– cada persona llevaba a cabo una tarea específica de forma secuencial, dando lugar a una primitiva cadena de montaje.

Para extraer las ventajas de la especialización, para lograr las grandes ganancias de productividad asociadas a la división del trabajo, había que concentrar los trabajadores de forma físicamente cercana a las factorías, puesto que en aquella época los costes de transporte y comunicaciones eran bastante elevados como para hacer poco rentable cualquier alternativa. Es cierto, como demostró David Ricardo a principios del siglo XIX, como ya se ha comentado al principio de este módulo, que había buenas razones para el comercio internacional de productos ya acabados, como los tejidos y el vino, para volver a mencionar su ejemplo inicial de ventajas comparativas en 1817. Pero cada producto era básicamente producido en un país, con unas pocas excepciones asociadas a algunas materias primas que la geografía ubicaba solo en algunos lugares y que había que importar en otros para ser utilizadas en determinados procesos productivos.

Pero en los últimos tiempos las cosas han cambiado. Los costes de los transportes se fueron reduciendo desde el siglo XIX, con la puesta en marcha de los ferrocarriles, los barcos de vapor, los automóviles, etc., hasta llegar a los modernos medios que incluyen desde los aviones hasta enormes barcos de carga y autopistas. Tan importante como los adelantos en los transportes han sido las mejoras en la rapidez y bajo precio de las comunicaciones, con las tecnologías de la información y comunicación con un papel central. Internet permite una fluidez y rapidez históricamente nunca vista. En los nuevos tiempos, las ganancias de eficiencia asociadas a la especialización en tareas diferentes ya no requerían de forma inexorable la proximidad física de las diferentes personas o equipos. Aparecían de este modo nuevas oportunidades para organizar los procesos productivos a escala supranacional, ubicando cada segmento, tarea o actividad en el lugar en que fuera más interesante, en términos de costes de la mano de obra, otros *inputs*, acceso a los proveedores y/o clientes, etc. Esto daba lugar a una fragmentación de la producción a escala global, a una red de producción o cadena global de valor: *global value chains*, GVC en las siglas inglesas, en la terminología impulsada por algunos organismos internacionales.

La consecuencia inmediata era un peso creciente de los productos intermedios en el comercio internacional, evidenciado por los datos. Y la fuente de las ganancias de estos flujos comerciales se asocia a la ampliación y a la profundización en las pautas de especialización, el acceso a *inputs* más específicos producidos en condiciones más eficientes, aplicando las explicaciones de los beneficios de los intercambios no solo en los productos finales sino en toda la gama de mercancías y servicios utilizados en los procesos de producción a escala global.

El año 2006 Gene Grossman y Esteban Rossi-Hansberg, de la Universidad de Princeton, presentaron una formulación de los efectos de este potencial de deslocalización u *offshoring* de segmentos de los procesos productivos. La clave de su planteamiento radica en determinar, a la vista de las interacciones entre los costes de producción en varios territorios –típicamente los salarios son más elevados en las economías avanzadas que en las emergentes o en desarrollo– y la eventual degradación (o no) de la calidad de diferentes tareas si se llevan a cabo lejos de la sede central de la empresa. Algunas actividades por su sencillez o por la facilidad para codificar las indicaciones pueden ser externalizadas sin problemas, mientras que otras tienen componentes que requieren proximidad, contactos más personalizados o son de más difícil codificación por contener elementos “tácitos” que no se pueden trasplantar. Como resultado, a cada momento una organización empresarial puede tener incentivos a la hora de ubicar varias actividades o segmentos de los procesos productivos en lugares situados en países o territorios diversos. Dado que una importante implicación de esta forma de funcionar la globalización es que una parte importante del comercio internacional ya no es (solo) en productos finales

sino en componentes o *inputs* intermedios, Grossman y Rossi-Hansberg usan la expresión *trading in tasks* (o *task trade*), “comercio en tareas”, como denominación de su planteamiento.

El planteamiento de *trading in tasks* incorpora algunas de las grandes cuestiones que viene planteando la nueva configuración global de la producción y del comercio internacional. Por un lado, la discusión sobre si un grado importante de *offshoring* origina perjuicios a los trabajadores que ven como las tareas que venían llevando a cabo ahora se deslocalizan a otros lugares. Los autores mencionados plantean como los problemas a corto plazo –competir con una oferta de trabajo a escala global– se pueden ver compensados por unas ganancias de productividad que permitan a las empresas incrementar su nivel agregado de actividad con impactos positivos sobre los niveles de ocupación. También hacen referencia a los eventuales beneficios en términos de *terms of trade* asociados a importaciones –de bienes intermedios y/o finales– más baratas. Por otro lado, destacan que los impactos de las nuevas realidades globales son muy diferentes en función de los tipos de tareas implicadas, y de los puestos de trabajo y características de los trabajadores que hay detrás. Son cuestiones de plena vigencia, de gran impacto sociopolítico, y en el módulo 4 retomaremos los debates al respecto.

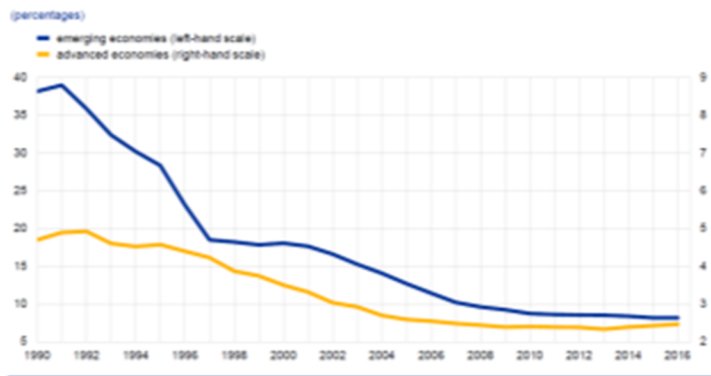
7. Restricciones comerciales: tendencias

Como ya se ha mencionado, cuando se habla de comercio internacional una de las aparentes paradojas es como la cantidad de argumentos elaborados en favor del comercio internacional, resumidos ya en el módulo anterior, se contraponen a la realidad de la perdurabilidad en el tiempo de restricciones al comercio internacional mediante las políticas comerciales de tipo proteccionista. Estas hacen referencia a la multiplicidad de fórmulas mediante las cuales se establecen discriminaciones o tratos diferenciales entre los productos de fabricación nacional y los extranjeros que llegan por la vía, normalmente, de las importaciones.

Los debates entre partidarios del libre comercio y los defensores de medidas proteccionistas tienen una larga tradición en Economía. Como ya se ha dicho, las argumentaciones de Adam Smith en *La riqueza de las naciones* en 1776 se dirigían a criticar los planteamientos llamados mercantilistas que entonces practicaban algunas de las principales potencias europeas, con Inglaterra y Francia como referentes más importantes. David Ricardo en 1817 formula su teoría de las ventajas comparativas para justificar la llegada de productos – sobre todo agrícolas– más baratos, sin gravámenes como los que suponían las Leyes de Cereales vigentes desde 1812, y que encarecían el coste de la vida, y con esto elevaban los salarios que tenían que pagar los industriales de la época. De hecho, la historia de los últimos siglos es una continua contraposición entre argumentos a favor del libre comercio y otros a favor de medidas de protección comercial.

Una de las características que se asocian a la globalización en las últimas décadas es haber logrado adelantos importantes en la reducción de las barreras proteccionistas. La figura 3 resume los cambios en la más tradicional de estas medidas de política comercial –los aranceles– desde principios de la década de los noventa hasta mediados de segunda década del siglo XXI, tanto en lo referente a las economías avanzadas como a los mercados emergentes y economías en desarrollo. Las reducciones en los aranceles han sido visibles en los dos casos, sobre todo en las dos décadas finales del siglo XX.

Figura 3. Aranceles a las economías avanzadas y a las emergentes, 1990-2016



Fuente: Banco Central Europeo, boletín económico, mayo de 2018 (a partir de datos del Banco Mundial).

Pero esta tendencia a la reducción de las barreras proteccionistas arancelarias convive últimamente con la aparición de otros tipos de trabas en el comercio internacional. Las épocas de dificultades económicas tienden a mostrar la reaparición de “tentaciones proteccionistas”. Desde la crisis de 2008, los datos oficiales de la Organización Mundial del Comercio tienden a mostrar cómo se implementan más medidas restrictivas que liberalizadoras en el comercio internacional. A similares conclusiones llegan varias iniciativas académicas para medir las dinámicas proteccionistas, como Global Trade Alert que, de manera sistemática, publica un registro de todas las medidas con potencial impacto sobre el comercio internacional adoptadas por todos los países, con especial énfasis en los integrantes del G20. Estos países han asumido formalmente unos compromisos adicionales de no volver a caer en las tentaciones proteccionistas que ya tuvieron impactos muy negativos a partir de la Gran Depresión de los años treinta, pero aunque se había evitado inicialmente una gran oleada de proteccionismo, se habría ido produciendo un goteo de medidas con impactos proteccionistas, no tan solo en los momentos iniciales de la crisis (2009-2010), sino también en los años más recientes, lo cual contribuiría, en alguna medida, a explicar la ralentización del comercio mundial. Además, desde 2018 las medidas más crudamente proteccionistas, como los aranceles inicialmente impuestos por los Estados Unidos y replicados por otros actores comerciales como China, abren un nuevo escenario en el que se vuelve a hablar incluso de “guerra comercial”, como se comenta en el módulo 4.

8. Herramientas proteccionistas

8.1. Los aranceles

La herramienta más tradicional del proteccionismo ha sido el arancel. El análisis de sus efectos e implicaciones sirve como referencia de los impactos de las medidas de política comercial restrictiva.

Un **arancel** no es más que un **impuesto que recae sobre los artículos importados**. Su efecto básico es, pues, encarecer los productos importados, lo que introduce una discriminación en contra de estos productos con respecto a los productos idénticos o similares fabricados en el país que impone el arancel.

Con el arancel los productores nacionales obtienen un margen de "protección".

Más detalladamente, los efectos de un arancel con respecto a la situación de libre comercio son:

- a) Los productores nacionales ya no se ven obligados a tomar como referencia el precio mundial, sino el precio mundial **más el arancel**. Pueden vender a un precio más elevado, y este precio superior puede hacer rentable el hecho de producir una cantidad mayor.
- b) El precio superior disuade las compras de los consumidores: algunos compran menos y otros dejan de comprar. Por lo tanto, los **consumidores empeoran**.
- c) Si las compras de los consumidores disminuyen y las ventas de las ofertas nacionales aumentan, las importaciones se ven reducidas: **el volumen de comercio se contrae**.
- d) Si el **país es suficientemente importante** en el mercado mundial del producto en cuestión, la reducción de compras puede **deprimir el precio mundial**. Esta reducción eventual en el precio de importación comporta una mejora en la **relación de intercambio**. Para un **país pequeño** que tiene una **influencia inapreciable** sobre el precio mundial, este efecto es también inapreciable.

Beneficios

Con un arancel los beneficios de los productores nacionales aumentan.

Intercambio

Recordad que la relación de intercambio viene dada por el cociente entre precios de exportación y precios de importación.

e) El Estado obtiene unos **ingresos arancelarios** que, como cualquier impuesto, dependen de la base impositiva (las importaciones) y el tipo impositivo (el del arancel).

Determinar el efecto global del arancel requiere evaluar los puntos anteriores. Los productores nacionales salen ganando y las arcas del Estado también. En cambio los consumidores salen perdiendo.

En un **país pequeño**, el efecto neto es **negativo**, ya que el arancel introduce, sin contrapartidas, unas distorsiones de dos tipos:

1) **Ineficiencia en la producción**: el arancel permite subsistir a unas empresas o que los fabricantes nacionales produzcan unas cantidades incurriendo en unos costes superiores a los necesarios en la economía internacional.

Ejemplo de ineficiencia en la producción

Con un precio mundial del petróleo de 75 dólares por barril, un arancel sobre el petróleo importado por Estados Unidos de 25 dólares por barril permitiría mantener en funcionamiento pozos cuyo coste de explotación se situara entre 75 y 100 dólares, que no son eficientes a escala internacional. En términos medios, el arancel permitiría que sobrevivieran explotaciones con un coste de 87,5 dólares por barril, un 17 % más caras que las que determinan el precio mundial. Estas explotaciones ineficientes absorberían unos recursos que podrían utilizarse de manera eficiente en el resto de la economía.



Refinería petrolera

2) **Ineficiencia en el consumo**: el arancel desplaza del mercado a consumidores que estarían dispuestos a pagar lo que cuesta de verdad producir este artículo (el precio mundial), pero que no están dispuestos a pagar este precio mundial más el sobreprecio artificial del arancel.

En un **país grande**, estas distorsiones pueden verse parcialmente contrarrestadas por el beneficio derivado de la **mejora de la relación de intercambio** (precio exportaciones/precio importaciones) del país que lo impone. En efecto, si el arancel retrae las compras en el país que lo impone, y estas compras representan una parte sustancial de la demanda en el mercado mundial, el precio mundial se verá presionado a la baja. Esta reducción en el precio mundial de un producto importado favorece la mejora de la relación de intercambio. Pero, en la práctica, este beneficio es de segundo orden, y sólo es comparativamente relevante para tipos arancelarios reducidos.

En resumidas cuentas, a pesar de las distorsiones que genera un arancel, hemos visto que son beneficiarios los productores nacionales y las arcas de Hacienda, mientras que son víctimas los consumidores.

Cualquier observación del proceso de toma de decisión ilustra de manera más o menos visible la preponderancia de los beneficiarios de la protección sobre los perjudicados a la hora de adoptar medidas. No se trata sólo de una "perver-

Poder adquisitivo

El poder adquisitivo que por no pagar el sobreprecio se gasta en el bien sujeto a arancel, se desvía a otras utilidades menos valoradas por los consumidores.

Ved también

Para una visión más detallada de los efectos de los aranceles en países grandes y pequeños podéis ver: "Aranceles en países grandes y pequeños" en el material complementario de *Economía internacional*.

sión" del proceso: es fundamental el hecho de que los **intereses** de los productores afectados estén **concentrados** en un sector, con más o menos capacidad de organización, mientras que los **perjuicios** del arancel están **difuminados** entre el conjunto de los consumidores, por lo que el incentivo (además de la capacidad) de movilización es mucho menor, si no prácticamente nulo.

8.2. Restricciones cuantitativas en el comercio

Una **cuota o contingente** es una restricción cuantitativa: no se limita a encarecer las importaciones, sino que fija un volumen máximo de unidades susceptibles de importación.

Una **restricción voluntaria de exportaciones** (VER, *voluntary export restraint*) es la fijación de una restricción cuantitativa de manera "negociada" o "voluntaria", es decir, con la aquiescencia de los exportadores hacia el mercado en cuestión.

Si las cuotas o VER son inferiores a la cuantía que se habría importado bajo el libre comercio, originan una escasez artificial que permite a los vendedores extranjeros cargar un precio superior al mundial.

El precio adicional que se obtiene por las unidades importadas representa ahora unos ingresos adicionales para los fabricantes extranjeros en lugar de unos ingresos arancelarios.

Esto explicaría el atractivo de las VER para los exportadores extranjeros, aparte del hecho de que facilitan acuerdos para frenar su competencia en el mercado en cuestión y permiten otras prácticas del tipo de "colusión" que en otras circunstancias serían abiertamente ilegales en muchos países.

El estado que fija la cuota puede tratar de "reapropiarse" este ingreso mediante procedimientos como la subasta de los derechos a vender en el mercado nacional, o puede tratar de utilizarla como un instrumento politicoeconómico, distribuyendo entre diversos países extranjeros el acceso al mercado en cuestión.

Ejemplo de cuota

Por ejemplo, se limita el número de coches de importación que pueden entrar en un país durante un año.

Ejemplo de VER

Uno de los casos más conocidos de VER fueron las restricciones en las ventas de automóviles japoneses a Estados Unidos y a países de la Unión Europea desde la década de los ochenta.

8.3. Otras barreras no arancelarias

Bajo la denominación genérica de "barreras no arancelarias" (NTB, *non-tariff-barriers*) se incluye un **amplio arsenal de medidas o instrumentos**, diferentes de los aranceles, que tienen el efecto de **favorecer a los productos nacionales** del país que les impone. Su variedad representa a veces un reto para la imaginación.

Las normativas de requisitos técnicos o sanitarios son buenos ejemplos. Son disposiciones cuya finalidad declarada es la garantía de calidad de los productos, alegando preocupaciones bien vistas por la opinión pública, como la defensa de los consumidores, la salud pública o el medio ambiente. Pero eligiendo "astutamente" los detalles de las especificaciones técnicas se produce el efecto de dejar fuera del mercado productos extranjeros o de imponerles costes adicionales.

Las normas meramente burocráticas son otra forma de barrera no arancelaria. Las formalidades aduaneras pueden complicarse hasta hacer perder en tiempo la ventaja en coste. Puede obligarse, como hizo Francia con los vídeos japoneses, que la entrada en el país se produzca precisamente por un (pequeño) lugar fronterizo (alegando, por ejemplo, la instalación del equipo técnico adecuado). Tratar de sistematizar la posibilidad de trabas administrativas es tan difícil como limitar la imaginación de los burócratas en este campo (se diría que es aquí donde tienen su ventaja comparativa).

Las políticas de compras públicas o adjudicación de obras y contratos públicos (*public procurement*) son otra vía. Cuando tiene que adquirirse una flota de coches oficiales o tiene que hacerse un pedido de equipos informáticos para las administraciones públicas, por ejemplo, el origen nacional puede ser un factor importante, de forma declarada o encubierta (y de forma legal, ilegal o alegal, según los casos).

8.4. Políticas comerciales estratégicas

A principios de la década de los ochenta, una desaceleración importante de la actividad económica a escala internacional –en parte provocada por las políticas monetarias restrictivas dirigidas a contener las tensiones inflacionistas– reavivó, como en otros momentos de la historia, las tentaciones proteccionistas. En los Estados Unidos, además, la subida del tipo de interés por parte de la Reserva Federal (que contribuyó a la crisis de la deuda en países como México y otros a partir de 1982) llevó a una apreciación notable del dólar, que afectó a la competitividad de los productos norteamericanos frente a los japoneses y europeos. Esto también contribuyó a una nueva oleada de presiones proteccionistas sobre el gobierno de los Estados Unidos. Las acusaciones a la potencia ascendente de la época, Japón, eran parecidos a las que más recientemente se han escuchado referidas a otras economías asiáticas.

Ejemplos de barreras no arancelarias

Por ejemplo la composición de la arcilla de los ladrillos requerida por alguna legislación francesa dejaría fuera los ladrillos españoles y los italianos. Los estándares de calidad de algunos aparatos electrónicos en Alemania estaban hechos de acuerdo con los productos autóctonos. Alterando ligeramente las cantidades o condiciones de algunos productos en las conservas (apelando a motivos sanitarios), puede alejarse del mercado nacional, al menos por un tiempo, un competidor molesto. Y así sucesivamente.

Las negociaciones comerciales internacionales ya habían limitado la utilización de algunas de las medidas tradicionales como los aranceles y las cuotas. Como ya se ha indicado, algunas variantes “creativas”, como las Restricciones Voluntarias a las Exportaciones (VER) ya evidenciaron la fuerza de los *lobbies* que pedían protección. Y también surgieron nuevos planteamientos que usaban medidas que no eran de política comercial para lograr los fines básicos de las políticas comerciales, principalmente favorecer a los fabricantes nacionales frente a los rivales extranjeros.

A la hora de intentar legitimar las peticiones de lo que se denominó *neoproteccionismo*, se apeló a los desarrollos analíticos que entonces estaban apareciendo, en el marco de la *new trade theory* –teorías del comercio intraindustrial–, ya comentadas en el módulo anterior. Así, el papel de las economías de escala, que vimos que se convertía en una fuente de ganancias del comercio si este permitía acceder a mercados más amplios, se usó como una justificación para proteger el mercado interior para permitir a las empresas nacionales lograr un aprovechamiento de las economías de escala que redujera sus costes unitarios y las hiciera más competitivas en el ámbito internacional. “Protegerse de las importaciones para fomentar las exportaciones” fue la denominación de esta argumentación.

Otra característica de la entonces nueva teoría del comercio era la constatación de que muchos mercados eran de competencia imperfecta, incluso a escala internacional. Uno de los casos más estudiados fue la pugna en el sector aeronáutico entre la empresa norteamericana Boeing y el consorcio europeo Airbus, un caso alejado de la competencia perfecta. Esto implicaba que podía haber unos beneficios derivados del grado limitado de competencia. Algunas de las políticas que se implementaron tenían como finalidad “traer a nuestro país” estas rentas. Los argumentos al respecto fueron denominados en algunos análisis como *rent-shifting*, es decir, desplazamiento de rentas, para describir cómo pretendían llevar a las empresas nacionales a lograr el máximo de estos beneficios o rentas.

Una característica importante de muchas de las medidas proteccionistas era que querían favorecer a las empresas nacionales por vías indirectas o estratégicas. Así, Europa planteó superar las ineficiencias de su fragmentación tradicional en políticas de investigación y desarrollo (I+D) para lanzar unas líneas financiadas de forma conjunta por varios países de la UE, y el aeronáutico fue seleccionado como uno de los sectores estratégicos. No se trataba pues de dar subvenciones ni a la producción ni a las exportaciones de aviones Airbus, sino de llevar a cabo una política europea de I+D.

Por su parte, los Estados Unidos argumentaban como su compromiso con la defensa y seguridad nacionales aconsejaba contratos con las empresas más importantes, como por ejemplo Boeing, para garantizar estar siempre en primera línea de las innovaciones tecnológicas en materia de defensa aérea. Si los adelantos en tecnología aeronáutica militar eran transvasables a los aviones

civiles de Boeing, se trataba de un efecto colateral de una política estratégica de defensa nacional. Algunas otras actuaciones en ámbitos de políticas industriales en el sector de alta tecnología por parte de Japón o Francia, también fueron objeto de escrutinio desde el punto de vista de cómo las herramientas de política industrial (no comercial) acababan favoreciendo a los fabricantes nacionales frente a los extranjeros, intentando así contribuir a “desplazar las rentas” de estos mercados a las respectivas economías nacionales.

La denominación de políticas comerciales estratégicas que se dio a estas estrategias recoge, pues, cómo se lograban las finalidades tradicionales de las políticas comerciales mediante la utilización de vías indirectas o estratégicas, apelando a ámbitos de actuación en principio diferentes de la política comercial tradicional.

8.5. De la protección a la precaución

Tradicionalmente, el estudio de las medidas de protección no arancelaria hacía especial referencia a en qué medida se trataba de actuaciones oportunistas, incluso de “picaresca”, para dar protección a determinados intereses locales buscando coberturas de causas nobles, intentando rehuir las acusaciones tradicionales de responder a demandas de protección por parte de intereses mercantiles específicos. En los últimos tiempos se ha acentuado la dimensión de investigación de precauciones en un entorno de productos complejos que los consumidores/ciudadanos no siempre pueden evaluar de manera individual en ítems como la calidad o seguridad, planteando pues demandas de garantías a los poderes públicos.

En el epígrafe anterior ya hemos visto que en el mundo actual a menudo se produce una reversión en las actitudes frente al debate entre libre comercio y medidas proteccionistas: en las formulaciones tradicionales –como ya se ha visto al hablar de los aranceles en el apartado 3 de este módulo– los perjudicados por el libre comercio que pedían protección eran las empresas, mientras que ahora se acaba de ver como las multinacionales que fragmentan sus procesos productivos tienen incentivos a la hora de pedir un comercio sin trabas. Desde la perspectiva de los consumidores/ciudadanos, también se está produciendo una reversión: de ser los principales perjudicados por los aranceles y medidas similares, los últimos tiempos se observa cómo han crecido las reticencias de parte de la opinión pública respecto a los adelantos en la liberalización comercial. Incluso algunos planteamientos sociopolíticos –desde la oposición a propuestas de acuerdos megarregionales como el TTIP hasta votaciones por el Brexit o las elecciones presidenciales de los Estados Unidos– parecen en alguna medida significativa influenciadas por estas reticencias de la ciudadanía hacia el libre comercio.

Pascal Lamy, que fue director de la OMC, ha resumido de forma interesante estos cambios al hablar de un “nuevo mundo del comercio” (ved la referencia al final de este módulo), en el cual el énfasis habría pasado de la protec-

ción a la precaución. Las medidas que afectan al comercio internacional tendrían, desde la perspectiva de los consumidores/ciudadanos, interés no tanto en su vertiente proteccionista (que puede encarecer un poco los productos), sino sobre todo en el de la precaución, de ofrecer garantías en dimensiones que van desde la calidad técnica hasta la seguridad alimentaria o fitosanitaria. Dentro del amplio abanico de medidas bajo el epígrafe de “medidas no arancelarias” han ido ganando peso y presencia las llamadas “barreras técnicas al comercio” (TBT, *technical barriers to trade*) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS, *sanitary and phytosanitary*), en principio dirigidas a dar garantías, a responder a las demandas de precauciones en ámbitos tan sensibles.

No sorprenderá que el debate que a menudo surge es a qué escala las medidas de regulación y control basadas en estos argumentos responden a razonables y sinceras preocupaciones o si también, al menos en algunos casos, pueden estar siendo utilizadas como medidas proteccionistas más sutiles e indirectas. Asimismo, se planea en qué medida la aparición de una telaraña de regulaciones y especificaciones técnicas, que a menudo divergen de un país a otro, puede complicar la gestión del comercio internacional. Pascal Lamy (2015) hace una estimación aproximativa según la cual en el comercio actual los costes de afrontar estas heterogeneidades de regulaciones supondría unos costes que duplicarían los de las gestiones en las fronteras... y cuadruplicarían los costes explícitos arancelarios que todavía subsisten.

También es cierto que unas regulaciones con estándares de calidad y/o sanitarios significativos pueden tener aspectos positivos sobre el comercio internacional. Unas garantías solventes al respecto pueden contribuir a disipar recelos por parte de los consumidores, de forma que, aunque supongan unos costes un poco superiores, pueden llevar a un incremento de la demanda que finalmente traiga además importaciones. Y, desde la perspectiva de las empresas exportadoras, tener que cumplir unos estándares de calidad más elevados puede ser un importante incentivo hacia un posicionamiento en niveles más elevados de valor añadido que mejoren su posicionamiento competitivo a escala global.

Una forma de afrontar las implicaciones de estas regulaciones sería consensuar estándares a escala internacional, de aplicabilidad general. Pero esto también provoca fricciones, puesto que en algunos aspectos importantes es difícil llegar a acuerdos. Las diferentes sensibilidades respecto a los transgénicos sería un conocido caso de ello.

9. Argumentos proteccionistas

El conjunto de argumentos y medidas proteccionistas alcanza un abanico muy amplio. Después de los planteamientos más tradicionales de los aranceles y las restricciones cuantitativas examinados en los apartados anteriores, se resumen ahora otras argumentaciones, desde el denominado de la industria naciente hasta las medidas de defensa comercial, pasando por otros que tienen que ver con otras vertientes como las monetarias o de externalidades o los impactos del comercio internacional sobre salarios y/o la ocupación de algunos sectores.

9.1. Industria naciente

los momentos iniciales en que emerge una industria o actividad en un país pueden verse comprometidos si esta industria nacional naciente se encuentra sometida a la pura competencia de otras empresas ya "maduras" extranjeras. El gobierno protegería la industria naciente hasta que su consolidación le permitiera competir en condiciones de igualdad.

Naturalmente, los problemas vienen no solamente a la hora de analizar por qué motivos una industria naciente puede verse en inferioridad de condiciones respecto de la competencia extranjera –comercialización y/o imagen, economías de escala o *learning by doing* (aprendizaje mediante la práctica)– y sobre todo, y en cualquier caso, cómo saber cuándo la industria naciente "ha crecido" para retirarles la protección. Por no hablar de qué hay que hacer si la industria no acaba de crecer alguna vez suficientemente o se revela ineficiente a escala mundial. Además, siempre quedaría la duda de hasta qué punto la misma protección podría contribuir a "relajar" las empresas nacionales, a salvaguardarlas de la presión directa de la competencia internacional.

Para aplicar este argumento hay que evaluar cuáles son las industrias en que el país tendría competitividad en el futuro. Éste es un aspecto polémico: ¿estamos seguros de que la Administración puede hacerlo mejor, por ejemplo, que el mercado de capitales, decidiendo qué actividades merecen apoyo y financiación?

Una situación en que se considera aplicable el argumento es la de **conflicto entre la ventaja comparativa** (eficiencia) y el *learning-by-doing*. En la figura 4 se muestran las curvas de aprendizaje de dos países: muestran cómo se va reduciendo el coste por unidad a medida que se acumula experiencia (medida en el eje horizontal como Q, unidades producidas desde que se inició la actividad).

Industria naciente

La argumentación de la industria naciente fue utilizada por las jóvenes naciones de los siglos XVIII y XIX, entre otras, Estados Unidos (avalada por Alexander Hamilton), Alemania (con Friedrich List) y Canadá.



Friedrich List

Mercado de capitales

Si el mercado de capitales tiene "fallos" que lo alejan de la eficiencia a largo plazo, el argumento acaba siendo una versión del caso más general de distorsiones o imperfecciones de los mercados.

Supongamos que la curva más elevada corresponde al primer país que inició la producción, mientras que la más baja corresponde a lo que se plantea entrar. Por cada nivel de Q , el segundo país tiene ventaja sobre el primero. Pero de hecho el primer país ha acumulado hasta hoy una experiencia Q_1 y tiene un coste unitario representado por el punto A, mientras que el segundo país, si entra inicialmente, se situaría en torno al punto B e incurriría en un coste superior. Si ésta fuera la situación, tendría sentido "proteger" la industria (naciente) del segundo país hasta que llegara al menos al punto C.

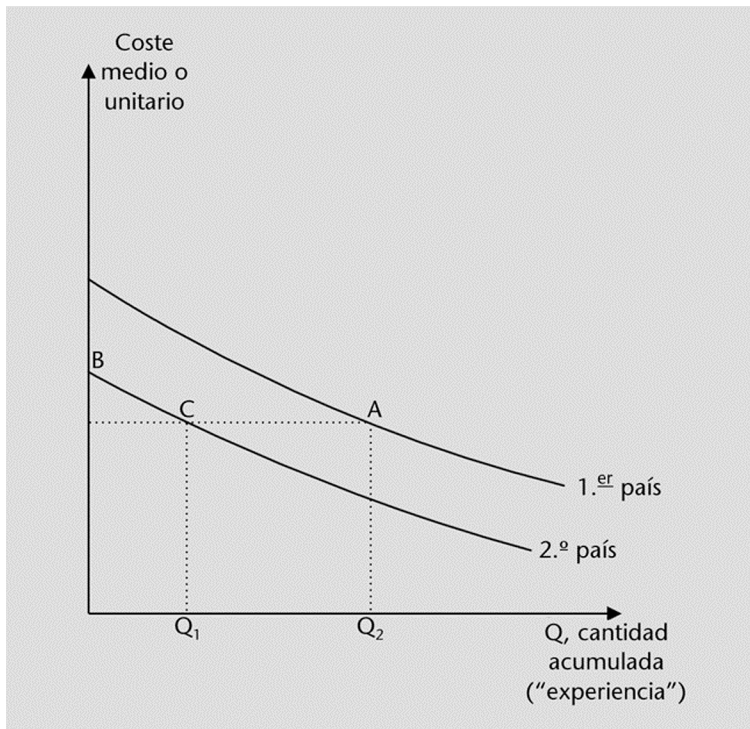


Figura 4

La justificación sería evitar que una ventaja meramente temporal (cronológica, si queremos) no impidiera el aprovechamiento de la máxima eficiencia.

El caso Airbus

Podemos preguntarnos, por ejemplo si el Airbus es uno de estos casos; y si es así, ¿hasta cuándo requerirá protección?

9.2. Protección frente a las importaciones como promoción de exportaciones

Asegurar una parte sustancial del mercado propio en las empresas nacionales puede permitirles el aprovechamiento de las economías de escala y, por lo tanto, la consecución de unos costes unitarios bajos que conviertan estas industrias en exportadoras potenciales.

La argumentación es parecida a la anterior, sustituyendo las economías de aprendizaje por las tradicionales economías de escala: de hecho, en diversos casos en que este argumento parece haberse aplicado han estado presentes los dos tipos de "economías".

9.3. Defensa comercial

1) *Antidumping*

El *dumping* consiste en vender en los mercados exteriores a precio inferior al coste o a precio inferior al del mercado propio.

De esta manera, nuestro país adoptará medidas *antidumping* ante las empresas extranjeras que vendan en nuestros mercados a precios por debajo de sus costes o precios en sus mercados de origen.

Los problemas de las medidas *antidumping* son básicamente de definición e información. ¿Incluye el "precio normal" un margen de beneficio "razonable"? ¿Cómo se ve afectado por las evoluciones coyunturales en el país productor o importador? ¿Cuáles son los verdaderos costes de producción de las empresas extranjeras?

2) Respuesta al "comercio no equitativo"

Se refiere a prácticas o comportamientos de gobiernos extranjeros considerados desleales o que pueden falsear la competencia. Por ejemplo, subsidios a sus industrias, es decir, directamente a la exportación, o indirectamente, vía I +D, etc. Se ha ido ampliando el uso de estas argumentaciones, apelando a la "falta de equidad" derivada de los sistemas de distribución, de políticas anti-monopolio, de derechos de los trabajadores, etc., incluso de las tasas de ahorro de otros países.

Pero siempre queda la pregunta: si los productos extranjeros entran más baratos en nuestro país gracias a subsidios de sus gobiernos, ¿no sería más adecuado agradecerlo que amenazarlos o aplicar represalias?

Las consideraciones a medio y largo plazo, así como los intereses de los productores nacionales, explican la persistencia del comercio no equitativo.

3) Defensa ante los salarios bajos o protección de ocupación

Tradicionalmente una fuente de argumentos para pedir protección comercial se ha basado en sus efectos negativos sobre la ocupación y/o los salarios de algunos sectores de la población. Estos argumentos a veces hacen referencia a un desleal *dumping social* y, en los últimos tiempos, han obtenido un eco sociopolítico de cierta trascendencia.

El *dumping*

Las prácticas de *dumping* son perseguidas por sus repercusiones a medio plazo. Amenazan con la ruina a la industria nacional, de manera que después el mercado interno quedaría a merced de precios superiores fijados por las empresas extranjeras que se han apoderado del mercado.

Ejemplo de *dumping social*

Cuando los productos de la Unión Europea se enfrentan a los producidos en el sudeste asiático (o en el este europeo), este argumento es habitual.

En cuanto a los planteamientos más tradicionales, algún tipo de protección es a menudo la respuesta esgrimida en el *dumping social* que efectuarían países que producen a bajo coste gracias a salarios bajos y/o condiciones laborales y sociales mínimas.

Hay que recordar que la teoría de la ventaja comparativa implica que unos costes sistemáticamente más bajos en un país que en otro no desplazan del comercio al país con costes más elevados; de hecho, salarios diferentes son uno de los mecanismos que dan lugar a unas pautas de especialización en que todos los países tienen un lugar en la división internacional del trabajo. Pero también es cierto que otros enfoques, como el de dotaciones de factores, tienen implicaciones distributivas más explícitas, con algunos factores de producción que salen perdiendo, dando lugar por lo tanto a conflictos distributivos y las subsiguientes presiones proteccionistas.

Asumido esto, también hay que valorar estos dos aspectos:

- a) Este argumento reaparece frecuentemente en fases de paro importante, a pesar de que si la respuesta es muy proteccionista y da lugar a represalias – en el marco de una eventual escalada proteccionista o “guerra comercial”–, a medio plazo la contracción del comercio internacional lo acabarían pagando también los puestos de trabajo en las industrias de exportación.
- b) Cuando países de costes salariales mucho más bajos entran en un determinado sector y se altera la división internacional del trabajo, los reajustes que esto comporta en el interior de los antiguos países productores pueden ser costosos en términos sociales, humanos y políticos.

De hecho, en los últimos tiempos la polémica sobre los efectos de la presencia creciente en el comercio internacional de países en desarrollo con salarios bajos y/o condiciones laborales mínimas es muy notable.

Aunque en el módulo 4 se volverá a hablar de estos debates, se pueden mencionar ahora algunos aspectos de los impactos del comercio internacional sobre la ocupación y los salarios que han contribuido al “caldo de cultivo” de propuestas proteccionistas.

9.4. Otras argumentaciones

- a) **Ventajas de diversificación:**

puede considerarse que la especialización que tiende a inducir a la ventaja comparativa o a las economías de escala produce una vulnerabilidad excesiva del país, frente a, por ejemplo, contracciones de la demanda (y/o caídas de precio) en los mercados mundiales.

Desventajas de la especialización

Éste es el problema de los países llamados de "monocultivo". Si su producción y exportación básica es el plátano (o el cobre), las crisis en el mercado mundial del plátano (o del cobre) serán catástrofes nacionales.

b) Argumentos no económicos:

han sido esgrimidos y aplicados a sectores estratégicos, como los vinculados a la defensa nacional en sentido estricto (armamento, munición, etc.) o amplio, y también en referencia a la importancia del autoabastecimiento alimenticio en el caso de la agricultura de la Unión Europea. El año 2018 llamó la atención que la argumentación de la Administración de los Estados Unidos para imponer aranceles a las importaciones de acero y aluminio se hiciera en términos de "exigencias de seguridad nacional".



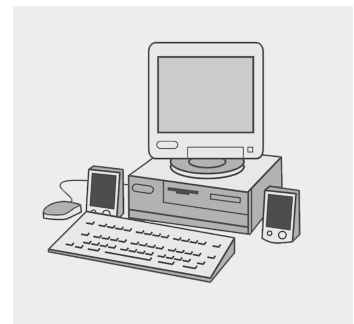
c) Externalidades

se refiere a la conveniencia de proteger los sectores, actividades o industrias que generan unos beneficios que se "extienden" por el conjunto del país. Este efecto difusor será máximo en las industrias con más interdependencias (*linkages*) con el resto de la actividad productiva.

Ejemplo de especialización

Por ejemplo si la existencia de una industria informática nacional consigue que abunden los especialistas en informática o que los estudiantes del país se familiaricen con la informática con facilidad, el beneficio será para el conjunto de la actividad.

En la misma línea, el argumento de la industria de alta tecnología (*high-tech*) generadora de innovaciones que pueden utilizarse en otros sectores se ha usado sobradamente, no sólo para justificar medidas de protección en la industria nacional y generar un tipo de "comercio administrado" (*managed trade*). Pero tendría que poder demostrarse que las "externalidades positivas" sólo se dan a escala nacional y no internacional, y por qué.



La alta tecnología es fundamental en las economías de escala.

En cualquier caso, unas reglas multilateralmente aceptadas en las industrias de alta tecnología parecen preferibles a la utilización del argumento del apoyo a la alta tecnología como forma de protección o de "comercio administrado".

A veces se formula para proteger las industrias de "valor añadido" elevado: en el ejemplo de la ventaja comparativa vemos cómo el elevado valor añadido (salario) seguía la elevada productividad, y no al revés, de la misma manera que una elevada "intensidad tecnológica" en las exportaciones es consecuencia, y no causa, de un progreso tecnológico importante.

10. El sistema comercial internacional: la OMC

Cuando se planteó el orden económico internacional que regiría después de la Segunda Guerra Mundial, se diseñaron tres ámbitos básicos, cada uno de los cuales tenía que generar una institución: en el ámbito financiero, el **Fondo Monetario Internacional**; en el campo del desarrollo, el **Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo** (el llamado Banco Mundial) y en el terreno del comercio, la **Organización de Comercio Internacional** (ITO, *International Trade Organization*). A diferencia de las dos primeras instituciones, la última no se llegó a ratificar.

La experiencia de la década de los años treinta tuvo un gran influjo en el orden económico internacional de la posguerra. Los efectos desastrosos de las actitudes proteccionistas de aquella década –desde el arancel Smoot-Hawley adoptado por Estados Unidos hasta 1930, hasta las devaluaciones encaminadas a ganar competitividad unos países a costa de los otros ("devaluaciones competitivas")– marcaban la línea de avanzar hacia el libre comercio, pero los pasos no serían ciertamente fáciles.

Para cubrir el vacío de la ratificación del ITO, veintitrés países se reunieron en Ginebra en 1947 en una ronda de negociaciones para reducir los aranceles; de este encuentro salió el Acuerdo general sobre aranceles y comercio, GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). El acuerdo, que establecía unos principios que posteriormente obtuvieron la adhesión de más países, se fue dotando de una determinada estructura organizativa.

De acuerdo con su preámbulo, el GATT tenía como objetivo la consecución de "acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio, y a la eliminación de tratos discriminatorios en el comercio internacional".

Se basaba, según su artículo 1, en la concesión recíproca por parte de sus miembros de la cláusula de "**nación más favorecida**": los países se comprometen a extender a todos los firmantes cualquier concesión comercial efectuada a uno de los firmantes.



Edificio del Banco Mundial

La cláusula de nación más favorecida –*most favoured nation*, MFN, en la terminología inglesa– tenía una larga tradición en acuerdos bilaterales (como el tratado Cobden-Chevalier entre Francia e Inglaterra en 1860), pero su generalización multilateral se convirtió en una herramienta operativa para ir avanzando en la liberalización comercial. El sistema de comercio que planteaba el GATT era, pues, esencialmente multilateral y no discriminatorio. Su otro rasgo básico, y al mismo tiempo instrumento para llegar a un sistema de comercio libre a escala mundial a partir de una realidad llena de trabas al comercio, era la reciprocidad, consustancial a cualquier proceso de negociación. Esta característica sirvió, de hecho, para caminar en la dirección del libre comercio, utilizando los intereses de los exportadores en un comercio más abierto para contrarrestar las presiones en sentido opuesto al de las empresas que competían con las importaciones.

Desde la perspectiva institucional, un punto de inflexión significativo fue la puesta en funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio en 1995, con un estatus jurídico y político plenamente equiparable al de las otras grandes organizaciones internacionales (y que no tenía el GATT).

Solo como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay, finalizada en 1993 y firmados los acuerdos en 1994, se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC, en siglas inglesas WTO, *World Trade Organization*), que desde 1995 sustituye de manera institucional al mismo GATT.

La OMC heredó del GATT una situación compleja, derivada de factores que van desde la ampliación del número de actores participantes en las negociaciones (en septiembre de 2018 eran 164 los estados miembros, con hitos como la incorporación de China en 2001 y de Rusia en 2012) y la sofisticación de las agendas de los temas a negociar (con ítems tradicionalmente delicados como los agrícolas, y otros nuevos como los relativos al comercio electrónico), a las nuevas realidades que incluyen el papel de las cadenas globales de valores y, los últimos años, la ralentización del comercio internacional en el marco de una débil recuperación después de la crisis de 2008. Un tema que se discute es si la OMC se ha adaptado lo suficientemente bien a este nuevo entorno o si, como plantean algunos críticos, todavía se trata de regular “el comercio del siglo XXI con reglas del siglo XX”.

En el módulo 3 se examina la proliferación de los acuerdos comerciales regionales y su “convivencia” con las reglas en principio multilaterales que definen de la OMC, y se amplían –como también en el módulo 4– los debates sobre el presente y el futuro del sistema comercial mundial.

La OMC

Con el inicio de las actividades de la OMC (WTO) en 1995, llega con 50 años de retraso una verdadera –en términos jurídicos– organización internacional en materia comercial: como ya hemos señalado al principio de este apartado, el GATT fue la forma de organizar las negociaciones multilaterales comerciales cuando no fue posible, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, crear una organización del comercio internacional análoga, en sus respectivos ámbitos, al Fondo Monetario Internacional o al Banco Mundial.

Resumen

En este módulo hemos analizado las razones por las cuales hay un importante comercio internacional, ya que los países encuentran preferible la especialización seguida del intercambio que la alternativa autárquica. Las razones del comercio internacional tienen que ver con las diferencias entre países, que dan lugar a la aparición de ventajas comparativas (basados en diferencias de productividad, como en la formulación original de David Ricardo, o en diferencias en las dotaciones de factores o en ventajas endógenas), o con las similitudes, que hacen surgir el comercio intraindustrial con el fin de aprovechar las economías de escala, producir una variedad más amplia de mercancías y reducir las imperfecciones de la competencia.

Las ganancias en eficiencia y productividad derivadas de una reasignación de recursos hacia las empresas más dinámicas, así como la potenciación de diferentes mecanismos comerciales e inversores para alcanzar grados crecientes de presencia exterior y conformar redes globales de producción, son otras fuentes de eventuales beneficios de la internacionalización.

A pesar de las buenas razones para el comercio internacional, históricamente han existido discriminaciones que trataban de favorecer a las industrias nacionales respecto a las extranjeras, configurando el llamado proteccionismo. Hemos visto el funcionamiento del arancel, como herramienta proteccionista más básica, acompañada en la práctica por medidas cuantitativas y otras barreras no arancelarias. El debate entre argumentos a favor del libre comercio y argumentos a favor de algún tipo de proteccionismo configuran una de las polémicas más tradicionales en economía. Argumentos como desplazar la relación de intercambio, desplazar rentas mediante políticas comerciales estratégicas, favorecer las industrias que empiezan, proteger los mercados de trabajo nacionales, etc. son algunos de los argumentos más controvertidos que hemos examinado.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial el GATT intenta arraigar un sistema multilateral de comercio cada vez más abierto. Hemos visto cómo se iba ampliando progresivamente el ámbito de los temas de la agenda de las negociaciones internacionales comerciales, y cómo desde 1995 se institucionalizó la Organización Mundial de Comercio, con muchos temas importantes pendientes. Los principios de multilateralismo y no-discriminación pueden verse en peligro por la proliferación de acuerdos regionales y actitudes unilaterales, que hay que supervisar y acompañar desde la OMC mediante el análisis de los acuerdos comerciales regionales y la consolidación del mecanismo de resolución de disputas comerciales en el seno de la misma OMC.

Actividades

1. Considerad una economía internacional de dos países como la del apartado 1. En el país A, para producir trigo son necesarias dos horas de trabajo por unidad de trigo, y para producir ordenadores es necesaria una hora por unidad. En el país B son necesarias tres horas de trabajo por una unidad de trigo y seis horas de trabajo por ordenador. El país A tiene cien horas de trabajo y el país B tiene trescientas. Determinad qué país tiene ventaja absoluta y relativa en cada bien. Demostrad que, si cada país se especializa según la ventaja comparativa y después se intercambia en el mercado internacional una unidad de trigo por una de ordenador, los dos países salen ganando (sugerencia: puede ser útil construir las fronteras de posibilidades de producción y de consumo de los países). (Un poco más complicado: cuál sería la relación entre los salarios –retribución del trabajo– en el país A y en el país B; sugerencia: tenéis que demostrar que serán el triple en A que en B.) Si ahora el país A fuera cerrado (autárquico) pero experimentara un progreso tecnológico en el sector del trigo que permitiera producir una unidad con solo una hora de trabajo, comprobad que el resultado en términos de posibilidades de consumo sería el mismo que con comercio (lección: las ganancias del comercio tienen una analogía notable con las del progreso técnico). Si partimos de la situación de comercio inicial, y ahora el país B mejora su productividad en el trigo, de forma que en lugar de tres horas basta con dos y media para producir una unidad de trigo, decid qué impacto tendrá esto sobre el comercio y el bienestar de los dos países (sugerencia: quizás descubríis que el progreso del resto del mundo no siempre es malo para nosotros).

2. Repasad las principales características del comercio internacional actualizadas siguiendo las publicaciones de la OMC/WTO, en especial las secciones iniciales del World Trade Report y del World Trade Statistical Review, complementados con el informe de UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) Trade and Development Report.

Analizad los datos respecto a vertientes como:

- a) la evolución del total de comercio y de los componentes de comercio en mercancías y en servicios;
- b) el peso de diferentes países y grupos de países en el comercio internacional, como por ejemplo las economías avanzadas y las economías emergentes y en desarrollo;
- c) el papel de las transacciones en el seno de acuerdos regionales;
- d) indicadores de intercambios de *inputs* intermedios (productos no finales).

Discutid cómo afectan estas características a la configuración del comercio mundial.

3. Seguid la evolución de las medidas proteccionistas a partir de los documentos de la Organización Mundial del Comercio que monitorizan las políticas comerciales: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/trade_monitoring_e.htm

Analizad la evolución de la cantidad y topología de medidas proteccionistas y las valoraciones que se efectúan.

4. Seguid los informes sobre comercio internacional de Global Trade Alert en: <http://www.globaltradealert.org/>

Analizad la evolución en cantidad y topología de las medidas proteccionistas y de las liberalizadoras, los principales países que las toman o que se ven afectados por ellas, así como el tipo de productos. Valorad el escenario que se plantea respecto a las tensiones entre liberalización comercial y medidas restrictivas.

Ejercicios de autoevaluación

1. El fundamento del modelo clásico de Ricardo de ventaja comparativa para explicar el comercio entre países radica en:

- a) las similitudes entre países.
- b) las diferencias en la dimensión del mercado.
- c) las diferencias de productividad.
- d) la presencia de economías de escala.

2. El comercio intraindustrial...

- a) se explica, entre otras razones, por un mejor aprovechamiento de las economías de escala.
- b) solo tiene sentido entre países con diferencias de productividad significativas.

- c) solo tiene sentido entre países con diferencias notables en su dotación de factores.
- d) nada de lo anterior.

3. La relación (real) de intercambio de un país se define como:

- a) el cociente entre la renta del país y la renta del resto del mundo.
- b) el cociente entre el nivel de precios de los bienes y el de los servicios.
- c) el cociente entre los precios de las exportaciones y los de las importaciones.
- d) las diferencias entre el tipo de interés del país y el del extranjero.

4. Entre las potenciales ganancias del comercio internacional derivados de los enfoques que consideran la heterogeneidad entre empresas, se incluye...

- a) un aprovechamiento de las ventajas comparativas en todos los sectores.
- b) una reasignación de recursos hacia las empresas más eficientes que mejora la productividad agregada.
- c) una mejora de las economías de escala en todas las empresas de un sector.
- d) nada de lo anterior.

5. Las “redes globales de producción” se asocian a...

- a) una pluralidad de proveedores y clientes en diferentes países.
- b) un incremento del comercio en componentes y entradas (*inputs*) intermedias.
- c) una pluralidad de vías de internacionalización, como las comerciales, inversoras o contractuales.
- d) todo lo anterior.

6. El llamado teorema Stolper-Samuelson...

- a) predice en base al enfoque de dotaciones de factores quién saldrá ganando y quién perdiendo con la apertura comercial.
- b) explica la posibilidad del comercio intraindustrial.
- c) predice según las ventajas comparativas cómo los países con tecnología más atrasada no pueden salir beneficiados del comercio internacional.
- d) nada de lo anterior.

7. El enfoque de las ventajas comparativas...

- a) no puede explicar que un país sea al mismo tiempo exportador e importador de un mismo producto.
- b) no puede explicar el comercio entre países con niveles tecnológicos muy diferentes.
- c) no puede explicar el comercio entre países con niveles salariales muy diferentes.
- d) nada de lo anterior.

8. Los intercambios comerciales de productos intermedios, relacionado con el *trading in tasks*...

- a) fue descrito por Adam Smith en el siglo XVIII.
- b) es el ejemplo típico de ganancias del comercio en la formulación de Ricardo en el siglo XIX.
- c) ha crecido mucho con los adelantos en las tecnologías de la comunicación, transporte e información.
- d) nada de lo anterior.

9. Las explicaciones del comercio internacional basadas en las diferencias de las dotaciones de factores...

- a) incorporan una dinámica de ganadores y perdedores como resultado de la apertura al comercio internacional.
- b) garantizan que todos los factores productivos de un país salen ganando con la apertura al comercio internacional.
- c) se basan en el aprovechamiento de las economías de escala.
- d) nada de lo anterior.

10. Un arancel...

- a) distorsiona la eficiencia en el consumo y la producción pero puede mejorar la relación de intercambio.
- b) mejora la eficiencia en el consumo y la producción, aunque perjudique la relación de intercambio.
- c) mejora la eficiencia en el consumo, pero empeora la de la producción.
- d) empeora la eficiencia en el consumo, pero mejora la de la producción.

11. El argumento de las economías de escala dinámicas o de protección en la industria naciente...

- a) no se había aplicado nunca hasta que lo hizo Japón.
- b) fue utilizado por los Estados Unidos y Alemania el siglo pasado.
- c) es una de las novedades del comercio intraindustrial.
- d) nada de lo anterior.

12. Las políticas comerciales estratégicas actúan a menudo...

- a) vía aranceles, pero no vía restricciones cuantitativas.
- b) vía restricciones cuantitativas, pero no vía aranceles.
- c) vía políticas industriales y tecnológicas.
- d) nada de lo anterior.

13. Las medidas de facilitación del comercio...

- a) ganan peso en un mundo de cadenas globales de valor.
- b) son de importancia marginal especialmente en un mundo de bajos aranceles.
- c) no han sido objeto de negociación en el seno de la OMC/WTO.
- d) nada de lo anterior.

14. Un ejemplo de medida de precaución –y en principio no de protección– sería:

- a) un arancel.
- b) un subsidio a la exportación de los productos agrícolas nacionales.
- c) una prohibición de importar productos agrícolas tratados con fertilizantes contaminantes.
- d) nada de lo anterior.

15. La proliferación de las cadenas globales de valor:

- a) ha debilitado algunos argumentos proteccionistas dada la complementariedad que establecen entre intereses de varios países.
- b) ha contribuido a que los recelos al libre comercio vengan más por parte de los consumidores que por parte de las empresas.
- c) ha reforzado el papel de las medidas de facilitación del comercio.
- d) todas las opciones anteriores son ciertas.

Solucionario

Ejercicios de autoevaluación

1. c

2. a

3. c

4. b

5. d

6. a

7. a

8. c

9. a

10. a

11. b

12. c

13. a

14. c

15. d

Glosario

acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT) *m* Acuerdo inicialmente suscrito en 1947, al fracasar la creación del "International Trade Organization", y que incorporaba los principios de multilateralismo, y no-discriminación en las negociaciones y concesiones comerciales. Se extendió progresivamente a nuevos miembros y ámbitos, y fue el marco de las negociaciones comerciales multilaterales, especialmente las llamadas "Rondas". La Ronda Uruguay (1986-1993) acabó con un acuerdo que integraba el GATT dentro de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC; WTO).

arancel *m* Impuesto a las importaciones.

autarquía *f* Sistema económico que trata de excluir el comercio internacional, llevando el país al autosuministro de todos los productos.

barreras no arancelarias *f pl* Amplia variedad de obstáculos que un país puede imponer a los productos provenientes del extranjero para vías diferentes del arancel (por ejemplo, restricciones cuantitativas como cuotas, problemas administrativos en la importación, etc.).

comercio internacional *m* Transacciones comerciales entre países diferentes o entre empresas y otros agentes económicos residentes en países diferentes.

comercio intraindustrial *m* Intercambio de productos relativamente similares (que pertenecen a una misma industria, como automóviles o mobiliario de oficina) entre países relativamente similares (en estructura productiva, nivel de desarrollo, instituciones, etc.).

cuotas *f pl* Limitaciones o restricciones a la cantidad de producto extranjero que puede importarse a un país durante un periodo determinado.

desplazamiento de rentas *m* Objetivo de los gobiernos cuando apoyan a empresas nacionales con el fin de conseguir que éstas accedan a los beneficios o rentas derivadas de la competencia imperfecta a nivel del mercado mundial.

dotación de factores *f* Cantidad de factores de producción de que dispone un país. Normalmente, se expresa en términos comparativos entre países: un país tiene una dotación del factor trabajo abundante en relación con otro si la ratio entre trabajo y otros factores (capital o suelo, por ejemplo) es más elevada en el primer país que en el segundo.

especialización *f* Sistema de división del trabajo (entre personas o entre países) en el cual cada uno se concentra en una tarea de producción concreta y obtiene el resto de productos que desea mediante el intercambio (comercio).

exportaciones *f pl* Adquisiciones por parte de residentes en el extranjero de bienes y servicios de producción nacional.

GATS Acuerdo general sobre comercio en servicios. Constituye la aplicación de la filosofía GATT en el comercio en servicios, cada vez más importantes en el mundo actual (por ejemplo, servicios financieros, de telecomunicaciones, turismo, etc.); se basa en el principio de "trato nacional" para todas las entidades que presten un servicio a un país, sin discriminaciones por nacionalidad.

GATT *véase* Acuerdo general sobre aranceles y comercio.

importaciones *f pl* Adquisiciones por parte de residentes nacionales de bienes y servicios de producción extranjera.

OMC Organización Mundial de Comercio (*World Trade Organization*, WTO). Organismo en funcionamiento desde 1995, basado en el multilateralismo y el sistema comercial mundial abierto, que supervisa y regula el comercio internacional, y es sede de negociaciones comerciales multilaterales y de resolución de disputas comerciales internacionales.

política comercial *f* Conjunto de medidas de los gobiernos con el fin de interferir en el libre juego del comercio internacional, normalmente en defensa de los productores nacionales.

política comercial estratégica *f* Conjunto de medidas que trata de conseguir el resultado de la política comercial, es decir, favorecer las empresas nacionales, sin embargo mediante vías más sutiles y/o indirectas (por ejemplo, políticas industriales, tecnológicas, de compras públicas) y que habitualmente miran de influenciar el comportamiento de los rivales de las empresas nacionales.

proteccionismo *m* Conjunto de medidas y actitudes de restricción del libre comercio, normalmente con el argumento de proteger los intereses nacionales (los productores nacionales).

relación de intercambio *f* Ratio entre los precios de exportación y los precios de importación de un país. Un aumento de la relación de intercambio quiere decir que el país vende sus productos más caros y compra lo que necesita fuera más barato.

restricción voluntaria de exportaciones (VER) *f* Limitación cuantitativa de las exportaciones de un país a otro, normalmente pactada o "sugerida" por el importador; éste consigue limitar el impacto de los productos importados sobre los fabricantes nacionales, y el exportador puede conseguir unas rentas derivadas del incremento de precio asociado a la escasez artificial generada por la VER.

ventaja absoluta *f* Se predica de un país más eficiente que otro (productor más barato, el que consume menos recursos) en una actividad determinada.

ventaja comparativa *f* Lo que deriva de tener un coste de oportunidad en una actividad determinada inferior al de otro país. Dicho de otra manera, un país tiene ventaja comparativa en una actividad determinada delante de otro si es un productor comparativamente o relativamente más eficiente (más barato). Eso implica que un país puede tener desventaja absoluta en todas las actividades con respecto a otro, pero al mismo tiempo tener ventaja comparativa en la producción en que es relativamente menos ineficiente, y por lo tanto el coste de oportunidad de producir este bien en este país es inferior a hacerlo en el que tiene ventaja absoluta en todo. La diferencia básica con la ventaja absoluta es que para evaluar qué país tiene ventaja absoluta en la producción de un bien determinado hay bastante con comparar los costes de producción de este bien en los dos países; en cambio para encontrar las ventajas comparativas necesitamos comparar qué podría hacerse en cada país si los recursos destinados a producir un bien se dedicaran, alternativamente, a la producción de otro (hay que recordar que el coste de oportunidad de uno es precisamente aquello que podría producirse si en lugar de destinar los recursos al bien en cuestión se destinaran a otro uso alternativo).

Bibliografía

Para actualizar y ampliar

Los capítulos sobre explicaciones del comercio internacional de los manuales mencionados como referencias generales para el conjunto de la asignatura –Krugman y otros, Feenstra y Taylor– amplían de manera excelente los planteamientos de este módulo.

La web de la Organización Mundial del Comercio, www.wto.org, contiene información actualizada sobre estadísticas y análisis del comercio internacional. Su publicación anual, *World Trade Report*, contiene un resumen de las principales características de cada año, así como el desarrollo monográfico de algún tema que se considera de especial relevancia. A lo largo de este texto se hacen referencias a algunas de las recientes ediciones de este informe. Las estadísticas de comercio internacional tienen desde 2016 el formato de la *World Trade Statistical Review*, con un resumen inicial de las principales características.

Un buen planteamiento de las novedades en materia de políticas comerciales es:

Lamy, Pascal (2015). *The New World of Trade, The Third Jan Tumlir Lecture*. ECIPE. <http://www.ecipe.org/app/uploads/2015/05/jan-tumlir-police-essays-%E2%80%9420151.pdf>

Una valoración de los enfoques clásicos del comercio internacional en el mundo global es la conferencia pronunciada por el entonces director general de la OMC/WTO Pascal Lamy en Paris School of Economics, en abril de 2010, sobre “hechos y ficciones en la economía del comercio internacional”, con el subtítulo “¿Ha muerto la ventaja comparativa?”. http://www.wto.org/spanish/news_s/spp1_s/spp1152_s.htm

Un artículo que resume de forma clara y sin excesivos tecnicismos los contenidos de los enfoques que incorporan comportamientos empresariales en las dinámicas exportadoras y de internacionalización es:

Melitz, Marc; Trefler, Daniel (2012). “Gains from Trade When Firms Matter”. *Journal of Economic Perspectives* (vol. 26, n.º 2, primavera de 2012, págs. 91-118). <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.26.2.91>

Sobre especialización vertical, una referencia pionera es:

Hummels, D.; Rapoport, D.; Yi, K. (1998, junio). “Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade”. *FRBNY Economic Policy Review*. <http://app.ny.frb.org/research/epr/98v04n2/9806hummm.pdf>

Y una versión más elaborada:

Hummels, D.; Ishii, J.; Yi, K. (2001, junio). “The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade”. *Journal of International Economics* (vol. 54, n.º 1).

Sobre *trading in tasks*, la formulación inicial enlazando con Adam Smith y David Ricardo fue “The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Clothing Anymore”, ponencia presentada en la conferencia Jackson Hole (agosto de 2006). http://www.princeton.edu/~pcglobal/research/papeles/grossman_rise_offshoring_0602.pdf

La versión más académica es:

Grossman, G.; Rossi-Hansberg, E. (2008, diciembre). “Trading Tasks: a Simple Theory of Offshoring”. *American Economic Review*.

Una síntesis de varios enfoques es:

Bernard, Andrew; Jensen, J., Bradford; Redding, Stephen; Schott, Peter (2016, octubre). “Global Firms”. *Working paper* (NBER 22727). <http://www.nber.org/papers/w22727>

