

¿Qué comercio para qué desarrollo?

Un recorrido crítico por las principales aportaciones teóricas

Bibiana Medialdea

Profesora de Economía Aplicada I, UCM

1. El comercio internacional en las últimas décadas: una panorámica

Caracterizar las principales transformaciones registradas por la economía mundial en las últimas décadas obliga a referirse al gran crecimiento de los intercambios comerciales entre países. La explosión financiera registrada de forma simultánea tiende a eclipsar la magnitud del fenómeno, pero su importancia, tanto en términos absolutos como relativos, es evidente: el valor a precios constantes –descontado el efecto de la inflación– de los intercambios comerciales internacionales registrados en 2008 multiplica casi por diecisiete el de 1950¹. Esta dinámica de crecimiento se quiebra abruptamente tras el estallido de la crisis financiera en EEUU: el cuarto trimestre de 2008 los intercambios comerciales registran una caída interanual del 10,8%. Sin embargo, esa interrupción no invalida todo el crecimiento acumulado durante décadas y el consiguiente avance en la importancia relativa del comercio internacional sobre la dinámica económica de los países².

Este fenómeno, además, se acelera a partir de los años noventa, cuando se intensifica la apertura y la liberalización comercial de las economías. La tasa

de apertura mundial, que mide el peso relativo de los intercambios comerciales –exportaciones más importaciones– sobre la producción, escala desde el 38% hasta el 57% sólo entre 1990 y la actualidad³. En ese mismo período, las exportaciones mundiales (a precios constantes) se incrementan a una tasa promedio muy elevada, del 6,6% anual. Teniendo en cuenta que la inserción comercial de las economías moldea la especialización de su estructura productiva, puede deducirse hasta qué punto esta intensa apertura comercial a escala mundial, y particularmente, su intensificación a partir de los años noventa, implica un importantísimo avance de la influencia que el comercio internacional ejerce sobre el funcionamiento de las economías nacionales.

El aumento de la relevancia de los intercambios comerciales y la agudización de su grado de concentración son dos rasgos básicos del comercio mundial en las últimas décadas

Además del aumento de la relevancia (absoluta y relativa) de los intercambios comerciales, otro ras-

1. Cálculo elaborado en dólares estadounidenses constantes del año 2000 a partir de los datos que facilita el Banco Mundial en su base de datos *World Development Indicators*.
2. Centramos nuestro análisis en las características básicas y tendencias estructurales del comercio internacional. Por ese motivo, preferimos usar como referencia los datos previos al estallido de la crisis, cuyas consecuencias estructurales sobre el comercio mundial todavía no estamos en condiciones de evaluar.
3. La tasa de apertura se define como las exportaciones más las importaciones de un país sobre su PIB. El gran crecimiento de la tasa de apertura se explica, fundamentalmente, por la evolución del comercio de bienes (su tasa de apertura escala del 30% al 46%), mientras que las exportaciones e importaciones de servicios sobre el PIB mundial registran un crecimiento mucho más modesto, pasando del 8% al 11%. Cálculos a partir de datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

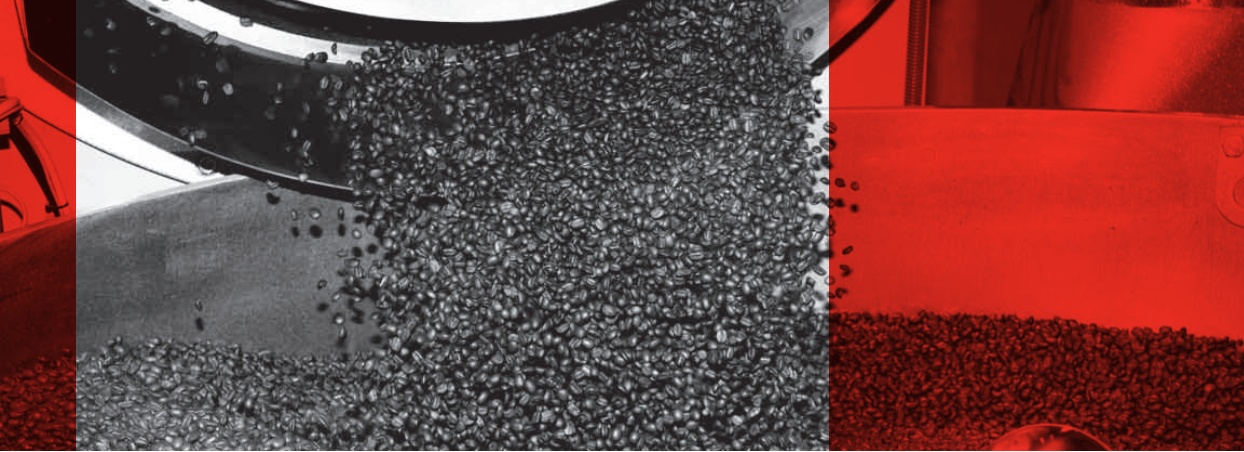


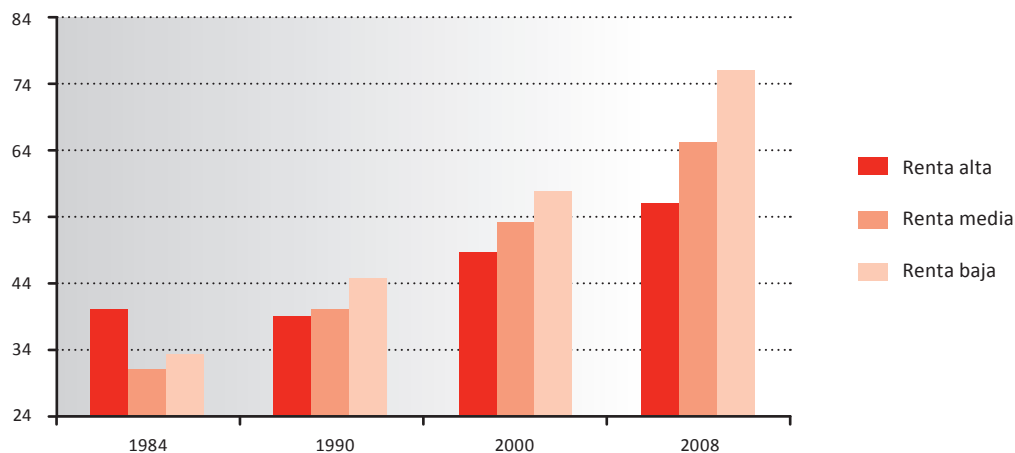
Foto: Alternativa 3

go básico del comercio mundial en las últimas décadas es la agudización de su ya elevado grado de concentración. Si en 1963 las principales potencias exportadoras –UE, EEUU, Japón y China– ya eran responsables de casi la mitad de la exportaciones mundiales (exactamente del 47,2%), en 2008 concentran más del 60%⁴. Es decir, el nivel de concentración siempre ha sido elevado, pero en las últimas décadas no ha hecho más que agudizarse. La concentración también es un rasgo definitorio si analizamos el contenido de los intercambios realizados: según la información facilitada por la OMC, el grueso de las mercancías que se comercian a escala

mundial –aproximadamente el 70% del total– son manufacturas.

Si seguimos profundizando en el análisis empírico del comercio internacional comenzamos a obtener algunos resultados que, a primera vista, parecieran entrar en contradicción con algunos de los planteamientos teóricos más extendidos. Comencemos con una cuestión básica: los enfoques teóricos dominantes insisten en que la especialización productiva que llevan a cabo los países como resultado de su mayor participación en el comercio internacional les resulta, siempre, beneficiosa. De esta forma,

Gráfico 1. Tasa de apertura comercial (%): países por nivel de renta



Nota: Tasa de apertura comercial = $[(\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}) / \text{PIB}] \times 100$
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*

4. Parte importante de este incremento se debe al espectacular crecimiento de las exportaciones chinas, que en este período crecen del 1,3% al 9,1% sobre las mundiales. Cálculos a partir de datos de la OMC.

los procesos de apertura y liberalización comercial, con el consiguiente crecimiento del peso de las exportaciones e importaciones sobre las variables económicas nacionales, colaborarían de forma positiva con los procesos de crecimiento y desarrollo en estos países. Desde esta perspectiva, resulta sorprendente el hecho de que aquellos países para los cuales los intercambios comerciales con el exterior son más importantes, es decir, los que mantienen una inserción comercial con la economía mundial más intensa, no son los que presentan mayores niveles de renta, sino, precisamente, los de nivel de renta más bajo.

Son los países de renta más reducida, y no los más ricos, los que han intensificado su inserción en el comercio internacional

Efectivamente, según ilustra el gráfico 1, si desglosamos el crecimiento de la tasa de apertura mundial al que nos referíamos anteriormente según el nivel de renta de los países, descubrimos que son los de renta más reducida, y no los más ricos, los que han intensificado su inserción en el comercio internacional. Este proceso ha sido tan acusado que ya desde 1990, y todavía con mayor diferencia en la actualidad, se constata que el comercio internacional es mucho más importante para la dinámica económica de los países más pobres: en 2008 registran una tasa de apertura comercial elevadísima, del 75%. Mientras, los países de mayor renta registran una tasa veinte puntos porcentuales por debajo (un 55%). Una explicación definitiva de estos resultados obligaría a un análisis mucho más detallado. Sin embargo, resulta obligado reconocer que la evidencia empírica no parece sostener la existencia de un vínculo automático e inequívoco entre apertura al comercio internacional y buen desempeño económico. El asunto parece ser, como mínimo, algo más complejo.

Paradojas como la que se acaba de señalar justifican un análisis mínimamente sistemático de las ideas que, tanto desde el ámbito académico como desde el político, sustentan el conocimiento comúnmente aceptado sobre el comercio internacional y su vínculo con las posibilidades de desarrollo de los países implicados. Es lo que trataremos de hacer en las siguientes páginas. Conviene explicitar supuestos y explicaciones frecuentemente simplificadas, así como sus principales deficiencias. Algunas de estas debilidades han sido señaladas y tratadas de superar por otros enfoques teóricos de corte heterodoxo que, no obstante, también adolecen de carencias que no conviene obviar. Haremos un repaso por las contribuciones más significativas. En la medida de lo posible, el recorrido por las distintas propuestas teóricas se irá completando con elementos empíricos que contribuirán a dimensionar en su justa medida la utilidad analítica de los planteamientos analizados.

El comercio internacional es mucho más importante para la dinámica económica de los países más pobres

2. La teoría (neo)clásica del comercio internacional

Aunque resulte sorprendente, el grueso del corpus teórico ortodoxo relativo al comercio internacional se basa en planteamientos muy sencillos y muy antiguos. Así, a pesar de la sofisticación y complejidad que han ido adquiriendo las formulaciones matemáticas de los modelos, su sustrato teórico permanece inalterado prácticamente desde el surgimiento de la economía como disciplina con delimitación propia. La base de estos modelos se encuentra en los planteamientos con los que Smith (1776) y Ricar-

do (1817)⁵ argumentaban en contra de la visión mercantilista y su adhesión al proteccionismo como fórmula para, mediante la obtención de balanzas comerciales superavitarias, asegurar una contribución positiva del comercio al desarrollo de las naciones. Ya Adam Smith establece un vínculo explícito entre comercio y desarrollo (en realidad, crecimiento económico): el comercio internacional, al aumentar el tamaño del mercado disponible y estimular la especialización, implica ganancias de productividad para los países. Esto supone ganancias en términos de producción y de renta que permiten el incremento de la proporción del ingreso nacional destinado a ahorro y, por tanto, estimula la acumulación de capital y la expansión de la actividad económica. A partir de este sencillo principio, Smith establece una pauta de especialización recomendable para los países –conocida como la teoría de las ventajas absolutas–, que posteriormente sería reformulada por David Ricardo. Según este segundo autor –precursor de la conocida como teoría de las ventajas comparativas–, los beneficiosos efectos de la especialización en base al comercio internacional sobre la dinámica de acumulación de los países se producirán *siempre* que estos opten por especializarse en aquello que sean capaces de producir en condiciones “comparativamente favorables” respecto a sus potenciales socios comerciales.

La evidencia empírica no parece sostener la existencia de un vínculo automático e inequívoco entre apertura al comercio internacional y buen desempeño económico

Los desarrollos realizados posteriormente por la escuela neoclásica no introducen novedades relevantes respecto a estos principios establecidos por los autores clásicos. Así, aunque se sustituye la teoría del valor trabajo por una teoría basada en la utilidad subjetiva que reportan los bienes⁶, y se centra el análisis en un modelo de equilibrio general estático (obviando el análisis del proceso de acumulación, dinámico por su propia naturaleza, característico de los autores clásicos), los trabajos neoclásicos más recientes sobre comercio internacional siguen basándose en la visión estática de las ventajas comparativas de Ricardo. La aportación neoclásica más elaborada y que goza de mayor difusión es, sin duda, el denominado modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. El modelo se ciñe, como decíamos, al de la ventaja comparativa de Ricardo: de nuevo parte de la idea de que a los países *siempre* les resultará beneficioso especializarse en aquellas producciones para las que estén comparativamente bien dotados. La “novedad” radica en lo que determina esa “dotación comparativamente favorable”: ya no es, genéricamente, los diferenciales de productividad entre los países (como sostienen Ricardo y Smith), sino su disponibilidad de factores de producción. Sintéticamente, el modelo establece que un país obtendrá beneficios del comercio internacional siempre que se especialice en la producción de los bienes que usen en mayor proporción el tipo de factor –capital, trabajo o recursos naturales– del que tenga una dotación más abundante. Desde esta perspectiva, a los países con mano de obra y recursos naturales en abundancia –por lo general, países subdesarrollados– les conviene especializarse en la producción y exportación de productos como los textiles, calzado, productos agrícolas, energéticos y minerales, intensivos en

5. Aunque menos conocidas, también son importantes las aportaciones de J. S. Mill (1848).

6. David Ricardo desarrolla su análisis sobre la base de la teoría del valor trabajo (según la cual el valor de las mercancías viene determinado por el trabajo que llevan incorporado). Pero posteriormente Haberler reformuló la teoría ricardiana de la ventaja comparativa en términos de costes de oportunidad; es esta reformulación la que actualmente se explica en los manuales de teoría del comercio. De esta forma, las principales conclusiones de Ricardo respecto al comercio han podido ser integradas por el enfoque neoclásico, que no se basa en una teoría de valor objetiva (como la del valor trabajo) sino subjetiva (a partir de las preferencias de los consumidores, que es algo subjetivo).

esos factores. Mientras, lo más ventajoso “para todos” es que los productos con mayor contenido tecnológico y de capital físico y humano (como automóviles, aviones, productos informáticos y electrónicos, etc.) sean producidos y exportados por los países de mayor nivel de renta (y mejor dotación de capital). Según este principio, que refuerza la visión clásica respecto al binomio comercio-crecimiento, sendas especializaciones, lejos de reforzar las desigualdades existentes entre países desarrollados y subdesarrollados, contribuirían a aminorarlas, en la medida en que desencadenan procesos de crecimiento económico en el segundo grupo de países y, por lo tanto, una convergencia progresiva entre los niveles de renta de ambos grupos.

Las distintas versiones del planteamiento (neo)clásico se han consolidado como discurso hegemónico tanto en la academia como en los centros de decisión política

Las distintas versiones, más o menos sofisticadas, del planteamiento (neo)clásico se han consolidado como discurso hegemónico tanto en la academia como en los centros de decisión política. Paralelamente, las críticas que se han ido desarrollando a lo largo de las últimas décadas son abundantes, y de muy distinta naturaleza.

¿Por qué los países desarrollados no aplican para sí mismos esta apertura comercial cuyas bondades defienden desde los organismos internacionales?

Los países subdesarrollados acometen procesos de apertura y liberalización comercial decididos, mientras que los desarrollados presentan actualmente niveles de protección mucho más elevados

En primer lugar, una respuesta recurrente a los planteamientos ortodoxos consiste en señalar la incoherencia a la hora de aplicar sus propias conclusiones. En términos coloquiales, este tipo de críticas suele establecerse en términos de “haz lo que digo, no lo que hago”. Efectivamente, parece pertinente preguntarse: si las ganancias resultantes de una apertura decidida a la competencia internacional son tan evidentes, ¿por qué los países desarrollados, que respaldan este tipo de discursos desde los organismos internacionales, no se las aplican ellos mismos? Más allá de la hipocresía subyacente, parece sensato sugerir que esta “desobediencia histórica” a sus propias conclusiones podría delatar alguna debilidad de unos principios que sólo se defienden en el plano discursivo, pero no en el práctico⁷. Y hay que reconocer que la evidencia empírica en este sentido es incontestable: los países subdesarrollados son los que acometen procesos de apertura y liberalización comercial decididos, mientras que los países desarrollados, que en buena medida basaron sus procesos de desarrollo en políticas comerciales proteccionistas, todavía actualmente presentan niveles de protección mucho más elevados. La asimetría queda patente en el gráfico 1, así como mediante algunos datos bastante elocuentes: la propia OMC reconoce que el nivel promedio de los aranceles que gravan los productos agrícolas es actualmente diez veces superior al promedio de los aranceles aplicados sobre los productos industriales.

7. Chang, H. (2004) hace un repaso sistemático y apasionante de las incongruencias entre el discursos oficial y las políticas comerciales “realmente aplicadas” por los países desarrollados a lo largo de la historia.

Más allá de este tipo de inconsistencias, y sin tratar de infravalorarlas, también pueden identificarse deficiencias desde un plano de análisis más teórico. Una de las grandes ventajas de los modelos ortodoxos sobre comercio internacional, lo que en buena medida explica su éxito en cuanto a capacidad de permear el “sentido común oficial” respecto a esta temática, es su aplastante sencillez. Los planteamientos sencillos se entienden, se memorizan y se asumen con gran facilidad. Pero una mirada crítica obliga a reconocer que esta “cómoda sencillez” de la ortodoxia sólo es posible porque se ignoran aspectos de crucial importancia. En primer lugar, el discurso oficial asienta sus conclusiones en la total neutralidad respecto a las distintas especializaciones posibles. Sintéticamente, se supone que la especialización productiva en función de las ventajas comparativas *siempre* implica ganancias para los países que la adoptan, *independientemente* del tipo de especialización resultante. La idoneidad de un patrón de especialización no depende, por ejemplo, del contenido tecnológico de las líneas productivas en las que se especializa un país (equipos informáticos frente a café, por poner un caso). Depende, exclusivamente, de si la especialización se pliega o no a los imperativos de la competencia internacional. El cumplimiento de este último requisito —que cada país se especialice en la producción de aquellos productos para los que cuenta con ventaja comparativa— es condición necesaria y suficiente para garantizar una inserción comercial ventajosa. Según veremos en el apartado siguiente, uno de los puntos más sólidos de los enfoques heterodoxos consiste, precisamente, en cuestionar este aspecto.

Los procesos de apertura al comercio internacional y especialización conllevan procesos de ajustes internos importantes, pero sistemáticamente ignorados

Cuando las hay, las ganancias económicas para los países implicados no se reparten de forma equitativa entre los distintos grupos sociales

En esta misma línea analítica, cabría hacer una segunda objeción. Los procesos de apertura al comercio internacional y especialización conllevan procesos de ajustes internos importantes, pero sistemáticamente ignorados. Procesos que acarrear costes específicos sobre grupos económicos y sociales concretos, normalmente aquellos vinculados a los sectores económicos que tras la apertura dejan de ser competitivos o que han de reestructurarse para lograr serlo. Por otra parte, aun reconociendo que hay procesos de apertura y especialización que conllevan ganancias económicas para los países implicados, no puede sostenerse, como hacen los modelos convencionales, que estos beneficios se repartan de forma equitativa entre los distintos grupos sociales. En este sentido, es sintomático que la mayor parte de los desarrollos teóricos difundidos por el discurso dominante, incluyendo los modelos que se estudian en cursos universitarios avanzados de economía internacional, se formulan exclusivamente en términos de países. Por lo tanto, posibilitan el análisis de las consecuencias de los procesos de apertura al comercio sólo en términos nacionales: un país gana, o pierde, con el comercio internacional, como si de una unidad homogénea se tratara. Resulta imposible, por definición, establecer un análisis que descubra la existencia de distintos grupos en el interior de los países que ocupan posiciones diferenciadas respecto a los procesos productivos y comerciales y que, evidentemente, se verán afectados en sentidos diversos. A su vez, el hecho de que la mayor parte de las explicaciones “supongan” la existencia de un solo factor de producción, imposibilita a priori cualquier tipo de análisis sobre los potenciales conflictos distributi-

vos (por ejemplo, la disputa entre capital y trabajo por el reparto del ingreso) en torno a los resultados de la especialización comercial⁸.

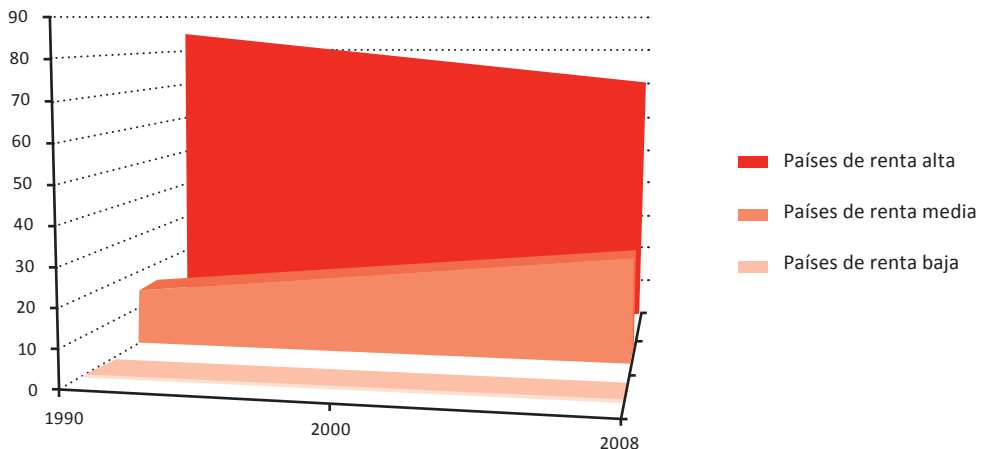
Los análisis convencionales sobre comercio se hacen desde una perspectiva estática: no tienen en consideración los cambios que produce el paso del tiempo

Otro aspecto olvidado por la teoría ortodoxa del comercio es la variable temporal. En coherencia con la visión neoclásica hegemónica, los análisis convencionales sobre comercio se hacen desde una perspectiva estática, que no tienen en consideración los cambios que produce el paso del tiempo. Las limitaciones que esto conlleva para el análisis del comercio y su relación con las posibilidades de desarrollo de los países son importantes. Por ejemplo, una situación de ventajas compara-

tivas en un momento dado, y la consiguiente especialización en base a ella, puede condenar a algunos países a especializarse en producciones con escaso *potencial de crecimiento*, ya sea por sus dificultades para incorporar progreso técnico, o por tratarse de productos de baja elasticidad renta⁹. Es un ejemplo claro de cómo un óptimo desde un punto de vista estático puede implicar consecuencias desastrosas con el correr del tiempo. La consideración misma del concepto de “potencial de crecimiento” requiere de una perspectiva analítica temporal. De forma análoga, una especialización derivada de un análisis estático como el referido, puede cercenar el desarrollo potencial de ramas estratégicas que, una vez superadas las fases iniciales de su desarrollo, podrían llegar a presentar ventajas comparativas.

Terminaremos este repaso por las principales debilidades del discurso convencional sobre comercio y desarrollo refiriéndonos a otra paradoja. Un análisis de los datos disponibles permite constatar que

Gráfico 2. Participación sobre las exportaciones mundiales (%): países según nivel de renta



Nota: Exportaciones de cada grupo de países sobre exportaciones mundiales (%)
Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*

8. La cuestión es particularmente llamativa porque se da la circunstancia de que el modelo de H-O-S, formulado con varios factores de producción, permite realizar análisis interesantes del conflicto distributivo interno derivado de la especialización. A partir de él es posible, por ejemplo, explicar por qué una determinada especialización comercial puede afectar de forma no sólo dispar, sino incluso contraria, al capital y al trabajo de cada uno de los sectores económicos implicados (el que es estimulado por la apertura comercial y el que es desfavorecido por ella). La capacidad explicativa del modelo en este sentido, desgraciadamente, no suele ser explotada en toda su potencialidad.

9. Se trata de bienes, como por ejemplo la mayoría de los productos primarios, sobre los que un aumento de la renta tiene pocos efectos en términos de incremento de la demanda.

los países que más se han abierto al comercio internacional, y por tanto aquellos para los que los intercambios comerciales con otros países más influyen sobre su estructura productiva, mantienen, no obstante, una posición absolutamente marginal dentro del comercio mundial. El gráfico 2 resulta bastante ilustrativo al respecto. A la luz de los datos, parece claro que el proceso de apertura y de aumento de importancia del comercio externo dentro de la economía, en contra de lo que podríamos esperar, no se acompaña de un mayor protagonismo dentro del comercial internacional.

Los países que más se han abierto al comercio internacional mantienen una posición absolutamente marginal dentro del sistema comercial mundial

Como ilustra el gráfico 2, a pesar de que entre 1990 y 2008 los países más ricos reducen su participación sobre las exportaciones mundiales, su posición sigue siendo absolutamente hegemónica, sobrepasando el 70% del total. Se da la circunstancia de que la relativa pérdida de protagonismo de los países más ricos en los últimos años se corresponde con el avance de los países de renta media (y no de los más pobres), que pasan de una cuota exportadora del 14,8% en 1990 al 27,8% antes del estallido de la crisis. En cualquier caso, lo más significativo para el objeto de análisis que nos ocupa es que los países más pobres siguen ocupando una posición muy marginal dentro del comercio internacional: su participación pasa del 0,8% al 0,9% sobre las exportaciones mundiales¹⁰. Y otro dato esclarecedor: si desglosamos el

crecimiento en la cuota exportadora de los países de renta media, descubrimos que son sólo cuatro países los que concentran la práctica totalidad de su crecimiento¹¹. Si, según ilustra el gráfico 1, los países de menor renta —y la abrumadora mayoría de los países de renta media— han liberalizado sus relaciones comerciales y se han abierto a la competencia internacional, de forma incluso más disciplinada que los países de mayor renta, resulta inevitable preguntarse: ¿Por qué no mejoran sensiblemente su cuota en el comercio mundial?

3. Aportaciones teóricas desde la heterodoxia

Las argumentaciones desde la heterodoxia surgen, precisamente, a partir de la constatación empírica de que el comercio internacional no estaba siendo un instrumento útil para el desarrollo económico de los países del Sur¹². Sus razonamientos sobre comercio y subdesarrollo parten de un paradigma radicalmente distinto al (neo)clásico: la economía mundial no se estructura en torno a relaciones simétricas y mutuamente beneficiosas, sino que subyace un ordenamiento profundamente jerárquico y desigual.

Para las argumentaciones heterodoxas, la economía mundial no se estructura en torno a relaciones simétricas y mutuamente beneficiosas, sino que subyace un ordenamiento profundamente jerárquico y desigual

10. La participación de las importaciones de los países de renta baja sobre las importaciones mundiales registran valores equivalentes: pasan del 1% al 1,3% sobre el total de 1990 a 2008. Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

11. Se trata de los conocidos como BRICS: Brasil, Rusia, India y China, que entre 1999 y 2008 duplican su cuota exportadora, pasando del 6,2% al 14,1%.

12. Excede el objeto de este artículo analizar los matices y diferencias dentro de las aportaciones heterodoxas. En este apartado sintetizamos y generalizamos las principales ideas del estructuralismo latinoamericano inaugurado por Raúl Prebisch, desarrollado en el ámbito de la CEPAL, y reformulado posteriormente bajo el rótulo de “neoestructuralismo”; de las distintas corrientes que comparten el heterogéneo grupo clasificado como Economía del Desarrollo; y de la Teoría (o Enfoque) de la Dependencia.

Desarrollo y subdesarrollo son la cara de la misma moneda, y son las relaciones entre ambas partes, especialmente las comerciales, las que generan y reproducen las desigualdades

Las distintas partes del sistema –centro y periferia– presentan características estructuralmente diferenciadas. Una de las diferencias más importantes, aunque no la única, es la que se produce en términos de productividad. De ahí el énfasis de estas escuelas en la importancia de la generación e incorporación de progreso técnico, así como su optimismo respecto a la eficacia de los procesos de industrialización. Lo relevante es que estas diferencias estructurales entre centro y periferia –categorías utilizadas para referirse a lo que la ortodoxia conceptualiza como “países desarro-

llados” y “subdesarrollados”– generan dinámicas que reproducen las desigualdades económicas¹³. En definitiva, según lo que puede considerarse una consigna sintética de esta perspectiva: “desarrollo y subdesarrollo son la cara de la misma moneda”. Y son las relaciones establecidas entre ambas partes –y especialmente, las relaciones comerciales– las que generan y reproducen las desigualdades¹⁴. Así, una diferencia radical con respecto a la visión de las ventajas comparativas es la idea de que las diferentes especializaciones comerciales propias del centro y de la periferia no son arbitrarias ni, sobre todo, inocuas. Son, sin embargo, causa, a la vez que consecuencia, de la reproducción del subdesarrollo de aquellos países a los que la división internacional del trabajo asigna una *especialización comercial perjudicial* (es decir, no todas son beneficiosas). Al margen de incongruencias y debilidades analíticas varias, los datos referentes a los patrones de especialización exportadora de las distintas regiones del

Cuadro 1. Especialización exportadora por regiones, 2008. (% sobre el total de exportaciones de cada región)

	Mundo	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	CEI	África	Oriente Medio	Asia
Productos agrícolas	8,5	10,4	26,2	9,3	6,8	6,8	2,4	6,0
Combustibles y productos de las industrias extractivas	22,5	17,0	42,7	11,9	66,9	70,6	74,1	12,4
Hierro y acero	3,7	1,7	3,6	4,1	9,5	2,2	0,6	4,2
Productos químicos	10,9	11,2	6,2	15,4	5,9	3,7	5,8	7,5
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	9,9	10,2	1,0	6,4	0,3	0,5	1,8	20,9
Productos de la industria del automóvil	7,8	10,3	3,9	10,5	1,2	1,4	1,8	6,7
Textiles y prendas de vestir	3,9	1,3	2,7	3,5	0,6	2,6	1,5	7,2
Otras manufacturas	30,3	33,4	11,4	37,0	7,4	7,6	10,0	32,8
Otros productos	2,5	4,3	2,4	1,9	1,5	4,7	2,0	2,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

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

13. El aspecto histórico, y por tanto necesariamente dinámico, es uno de los elementos más destacables de las perspectivas heterodoxas, como contrapunto al interés neoclásico por la asignación de recursos y la consecución de situación estáticas de equilibrio.

14. Una debilidad evidente de este tipo de enfoques es que, en su empeño por enfatizar la importancia de la inserción externa de las economías subdesarrolladas como factor central para explicar su situación de subdesarrollo, suelen infravalorar la importancia de factores internos que también han de ser considerados.

mundo que aportamos en el cuadro 1, parecen reforzar esa idea de que los distintos patrones de especialización comercial “realmente existentes” distan de ser arbitrarios e inocuos.

Las diferentes especializaciones comerciales del centro y la periferia no son arbitrarias, sino causa y consecuencia de la reproducción del subdesarrollo

Los datos del Cuadro 1 permiten identificar un patrón binario claramente diferenciado. De una parte, las categorías de productos industriales de mayor contenido tecnológico supone en torno al 65%-70% de las exportaciones de los países ricos: un 69,3% en Europa, un 67,9% en Asia y un 65,2% en América del Norte. En el otro extremo: el resto del mundo. La participación de este tipo de exportaciones más elaboradas supone sólo un 13,2% sobre las exportaciones africanas, un 14,7% de las de los países clasificados por la OMC como Comunidad de Estados Independientes (CEI, antigua URSS), y sólo un poco más, un 19,5% y un 22,4%, en Oriente Medio y América del Sur y Central respectivamente. Como poco, cabe reconocer que los trabajos heterodoxos aciertan en identificar graves discrepancias entre los postulados de la teoría convencional —y su escenario ideal de especializaciones siempre mutuamente beneficiosas—, y la relación empíricamente constatada entre las distintas pautas de especialización y los logros obtenidos en términos de crecimiento y nivel de renta.

Distintas especializaciones comerciales generan niveles de vulnerabilidad muy diferentes

Otra conclusión que se puede extraer de los datos del Cuadro 1 es que las distintas especializaciones

comerciales generan niveles de vulnerabilidad muy diferentes. En ese sentido, resulta paradigmático que las regiones que registran una mayor concentración exportadora por producto, y por tanto las más vulnerables respecto a los avatares de los mercados internacionales, son las que se especializan en la venta de combustibles: suponen entre el 67% y el 74% de las exportaciones totales de Oriente Medio, África y CEI. También es indicativo de la vulnerabilidad asociada a ciertas posiciones comerciales, el hecho de que las exportaciones agrícolas de África y la CEI son, por una parte, totalmente marginales dentro del comercio agrícola mundial: un 2,8% y un 3,5% respectivamente (datos de la OMC). Simultáneamente, como recoge el Cuadro 1, suponen una parte relevante de su estructura exportadora, con un peso relativo aproximado del 7%.

En definitiva, las visiones heterodoxas mantienen que el comercio internacional, lejos de constituirse en fuente de ganancias para los países subdesarrollados, deviene en uno de sus principales obstáculos. El “intercambio desigual” es la expresión que sintetiza esta visión respecto al nuevo vínculo establecido entre comercio internacional y desarrollo, mientras que propuestas como las de la tesis de la desconexión —que se refiere a la necesidad de los países periféricos de “desconectarse” del sistema capitalista mundial— de Samir Amin (1988), son un exponente extremo del “pesimismo exportador” que subyace a estos planteamientos teóricos. Más convendría, seguramente, rescatar algunas de sus aportaciones absolutamente cruciales y que todavía en la actualidad protagonizan intensas controversias académicas. Es el caso, por ejemplo, del debate en torno a la evolución empírica de la relación real de intercambio. Este tema sintetiza una de las impugnaciones más solventes a las teorías de comercio ortodoxas: si la especialización en función de las ventajas comparativas de cada país genera beneficios para todas las partes implicadas, independientemente del tipo de especializa-

ción resultante, ¿qué explica que los precios de las exportaciones de los productos primarios, en comparación con los precios de las exportaciones de manufacturas, registren una tendencia de largo plazo decreciente? La comprobación empírica de esta tendencia es la prueba más contundente de que existen “especializaciones comerciales empobrecedoras”¹⁵.

Resulta difícil sintetizar el contrapunto que suponen las visiones heterodoxas sobre comercio y desarrollo sin explicitar sus propuestas en términos de estrategia de desarrollo y política comercial. Según esta visión, la ruptura del círculo vicioso descrito pasa por desencadenar en la periferia procesos productivos capaces de mejorar sustancialmente los niveles de productividad. Este objetivo se identifica automáticamente con la industrialización de los países subdesarrollados. Y la industrialización, a su vez, sólo es posible mediante la utilización activa y estratégica de medidas de protección comercial e intervención estatal. La conocida como Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a la que nos referimos más adelante, teorizada por la CEPAL y aplicada, con sus especificidades, en numerosos países de América Latina, fue la puesta en práctica de esta visión del comercio como instrumento al servicio del desarrollo. Y su colapso a finales de los años setenta, que se hace explícito en la década de los ochenta con la explosión de la crisis de la deuda externa, no deja de delatar algunas de sus principales debilidades.

Por un lado, la estrategia incrementa la dependencia financiera externa, en la medida en que el crecimiento industrial se financia con créditos internacionales cuyas condiciones de pago no se controlaban (tipos de interés variables). Por otro, destaca la incapacidad de culminar las “etapas difíciles” de la estrategia: se trataba de ir avan-

zando en la producción autóctona de ramas cuyas importaciones se podían así ir sustituyendo. Una vez sustituidas las importaciones de bienes de consumo y, posteriormente, de bienes intermedios, se trataba de lograr también autonomía productiva en la producción de bienes de capital. Sin embargo, este tipo de importaciones, que además crecen intensamente debido al proceso de industrialización en marcha, nunca se llegan a “sustituir”. El impacto sobre la dependencia importadora de los países, sumado a la salida de intereses como contrapartida a los créditos extranjeros, termina por minar la sostenibilidad externa de la estrategia.

La experiencia histórica, junto con las derivas ideológicas propias del cambio de época, han ido matizando sustancialmente los planteamientos heterodoxos de algunos de las propuestas teóricas aquí analizadas. La propuesta cepalina que cobra protagonismo a partir de los años noventa, formulada en términos de “transformación productiva con equidad”, que asume algunos elementos analíticos propios del enfoque convencional, es buena prueba de esta reorientación.

4. La “nueva” teoría del comercio internacional

A finales de los años setenta, cuando los enfoques heterodoxos gozaban de mayor credibilidad, la misma doctrina neoclásica detecta la necesidad de actualizar algunos aspectos de sus planteamientos. Surge así la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional, que a pesar de su nombre genérico se centra en actualizar los modelos (neo) clásicos en algunos aspectos muy puntuales. Los modelos vigentes hasta entonces —que son los que todavía más se difunden— se basaban en los

15. Si se excluyen de los cálculos los precios de los productos energéticos, la tendencia decreciente de la relación real de intercambio de los países exportadores de bienes primarios parece estar bastante clara. No obstante, en la literatura especializada todavía no existe un consenso absoluto respecto a esta cuestión.

supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala¹⁶, por lo que autores como Krugman, Dixit y Helpman consideraron oportuno completarlos incluyendo las contingencias asociadas a la existencia de economías de escala – los costes unitarios disminuyen según se amplía la escala de producción–; la competencia imperfecta –son abundantes los mercados en que los productores y/o consumidores tienen capacidad para influir de forma determinante sobre los precios–; y la existencia de externalidades –impactos positivos o negativos que no recaen directamente sobre los agentes que toman las decisiones que los provocan.

El 70% de las mercancías comercializadas son manufacturas que se intercambian entre países de renta alta con estructuras productivas muy similares

Estas aportaciones se plantean con voluntad de complementar la perspectiva de la teoría estática de las ventajas comparativas. El complemento se entiende necesario porque se identifica un ámbito del comercio internacional, de creciente importancia, cuyo análisis escapa descaradamente de los supuestos y conclusiones desarrollados por la teoría convencional: el comercio intraindustrial. Se trata de las relaciones comerciales en el seno de una misma “industria”, entendida como sector de actividad.

Es cierto que la creciente importancia de los flujos comerciales “entre iguales” es una evidencia empírica contrastada. Recordemos que según datos del Banco Mundial y la OMC en torno al 70% de las mercancías comercializadas son manufacturas; y no se intercambian entre países

muy diferentes entre sí, sino mayoritariamente entre países con estructuras productivas muy similares (los países de mayor renta). Y recordemos también que la fundamentación ortodoxa de que los países obtienen beneficios del comercio internacional se basa, precisamente, en el aprovechamiento de las diferencias, ya sea en términos de productividad o de dotación de factores, entre los países. En definitiva, la existencia de relaciones cada vez más importantes entre sectores equivalente en términos de niveles de productividad y de intensidad en el uso de los factores, cuestiona la explicación (neo)clásica del comercio, que se basa precisamente en la existencia de este tipo de diferencias entre los socios comerciales.

Sin embargo, a pesar de la lucidez y del potencial de estas nuevas aportaciones teóricas, sus implicaciones han sido muy limitadas. Esto se debe, en primer lugar, a que estos trabajos no cuestionan, ni siquiera matizan, la validez de la teoría convencional –competencia perfecta, rendimientos constantes a escala, inexistencia de externalidades–, para explicar el grueso de los intercambios comerciales. Se autoasignan el estatus de aportaciones teóricas complementarias, que limitan su utilidad a la explicación de casos supuestamente especiales –el mercado de bienes intermedios sería el paradigma de esta excepcionalidad. El esquema de Smith y Ricardo, según los propios artífices de la “nueva” teoría del comercio, seguiría siendo el adecuado para explicar la mayor parte de las relaciones comerciales.

Por otra parte, esta “nueva” literatura sobre comercio internacional tiene implicaciones mucho más complejas respecto a recomendaciones de política comercial de las que se derivan de los planteamientos convencionales previos. En coherencia con sus propias conclusiones, el libre

16. Este segundo supuesto implica que las condiciones de producción (y consiguientemente los costes unitarios y la productividad) son independientes del nivel de producción acometido.

cambio no sería la política comercial óptima, al menos no en la gran mayoría de los casos. La opción, sin embargo, sería la articulación de lo que denominan una “política comercial estratégica”. De esta forma, es más que posible hacer una lectura “neoproteccionista” fundamentada a partir de estas aportaciones. Sin embargo, los mismos autores rechazan esta posibilidad, coherente con sus argumentaciones teóricas, basándose en elementos que podríamos caracterizar más circunstanciales que teóricos: la incapacidad de los Estados para identificar con objetividad los sectores que debieran ser beneficiarios de protección comercial; la imposibilidad de garantizar que los *lobbies* no impongan sus intereses espurios en el diseño de las medidas proteccionistas; o la idea de que el coste administrativo del proteccionismo puede superar su potenciales ventajas, entre otras. En definitiva, aunque estos trabajos introducen elementos de indiscutible importancia teórica, sus implicaciones efectivas quedan muy limitadas debido, precisamente, a la propia inhibición o incoherencia de sus precursores.

5. Reflexiones finales

Quizás, la conclusión más evidente tras el análisis realizado en este artículo sea, precisamente, que los vínculos entre comercio —léase, apertura y liberalización comercial externa— y desarrollo —es decir, crecimiento económico—, son lo suficientemente complejos como para desconfiar de soluciones definitivas excesivamente simplificadoras. Parece claro, no obstante, que existe evidencia empírica suficiente para sostener un cuestionamiento riguroso de las teorías convencionales sobre la apertura comercial y su relación con las posibilidades de crecimiento. Dicho claramente: las debilidades teóricas de los modelos sobre comercio que se estudian en las universidades, y que son el sustrato básico de los discursos y dictámenes de los organismos responsables especializados, es manifiesta.

Los vínculos entre comercio y desarrollo son lo suficientemente complejos como para desconfiar de soluciones definitivas excesivamente simplificadoras

En segundo lugar, resulta obligado reconocer que los enfoques heterodoxos han demostrado lucidez y capacidad analítica suficiente para identificar y caracterizar las debilidades más importantes del discurso oficial. Sin embargo, y desgraciadamente, este logro no implica que nos hayan proporcionado propuestas teóricas completas, definitivas y útiles para la conceptualización del vínculo entre comercio internacional y (sub)desarrollo en toda su complejidad. En tercer lugar, también hay que destacar el grado de infradesarrollo presente en algunas aportaciones teóricas interesantes y con un potencial explicativo importante realizadas desde el ámbito ortodoxo. Los casos más llamativos, pero no los únicos, son los referentes al uso del modelo H-O-S para el estudio de los conflictos distributivos asociados a los procesos de apertura comercial y especialización, así como algunas de las conclusiones sobre la conveniencia de una “protección comercial estratégica” que obtienen los estudios realizados desde la llamada “nueva” teoría del comercio internacional.

Para finalizar, cabe hacer una última observación. Resulta asombrosa la poca atención que la literatura especializada ha dedicado a dos ámbitos de análisis de indudable importancia para el tema que nos ocupa. Por un lado, es clamoroso que el estudio del impacto asociado a los distintos patrones de especialización comercial internacional se siga realizando obviando la realidad de un soporte material finito, tanto en su posibilidad de proveer de recursos como en la de absorber residuos. Parece evidente que la inserción comercial de las economías, un aspecto cada vez más determinante a la hora de definir las formas de producción,

distribución y consumo, juega un papel clave a la hora de redefinir el funcionamiento económico en función de criterios de sostenibilidad ecológica.

Por otro lado, el estudio específico de los impactos de género derivados de los procesos de liberalización y apertura comercial en marcha tampoco ha recibido la atención teórica requerida. En el comercio internacional, como en la abrumadora mayoría de las cuestiones económicas, la división sexual del trabajo y la posición económica subordinada de las mujeres como colectivo añaden una especificidad relevante, que no puede ser obviada. Dos ejemplos pueden ser suficientemente ilustrativos: el impacto negativo de la competencia internacional sobre sectores con sobrerrepresentación de mano de obra femenina, como la agricultura de subsistencia; y el auge de actividades industriales que se basan en el uso intensivo de mano de obra femenina en condiciones de precariedad extrema, como las maquilas. En ambos casos –la dimensión ecológica y la dimensión de género del análisis– resulta clara la necesidad de avanzar hacia análisis rigurosos, específicos, y que sean capaces de conectar los resultados obtenidos con una visión teórica integral sobre los vínculos entre comercio y desarrollo.

Es necesario introducir la dimensión ecológica y de género en el análisis de los vínculos entre comercio y desarrollo

6. Bibliografía

- Amin, S. (1988): *La Desconexión: hacia un sistema mundial policéntrico*. Iepala.
- Bielschowsky, R., Izam, M. y Mulder, N. (2011): *Dos estudios de la evolución del pensamiento de la CEPAL sobre diversificación productiva y*

la inserción internacional (1949-2008). Documento de la CEPAL, serie Comercio Internacional, nº 112.

- Chang, H. (2004): *Retirar la Escalera: la estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*. La Catarata.
- Medialdea, B. (2010): “Panorama del Comercio Mundial”, en *Claves de la Economía Mundial*, 10. ICEI-ICEX.
- Mill, J. S. (1848): *Principios de Economía Política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. Fondo de Cultura Económica (edición de 1996).
- Obstfeld, M. y Krugman, P. (2007): *Economía Internacional. Teoría y Política*. Pearson. Addison Wesley.
- Ocampo, J. A. (1991): “Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo”, en *Pensamiento Iberoamericano*, nº 210.
- Prebisch, R. (1981): *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. Fondo de Cultura Económica.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Pirámide (edición de 2003).
- Rodríguez, G. (2008): “Género, comercio internacional y desarrollo: una visión conflictiva”, en *Nueva Sociedad*, nº 218, noviembre-diciembre de 2008.
- Smith, A. (1776): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Alianza Editorial (edición de 1994).