



Comercio internacional y política comercial

Brad McDonald

SI HAY un punto en el que casi todos los economistas coinciden es que el comercio entre los países beneficia al mundo. No obstante, el comercio internacional puede ser una de las cuestiones políticas más polémicas, tanto a nivel interno como entre gobiernos.

Cuando una empresa o una persona compra un bien o un servicio que es más barato de producir en el exterior, el nivel de vida de ambos países aumenta. Los consumidores y las empresas también compran en el exterior por otras razones: el producto satisface mejor sus necesidades que un producto nacional similar, o el producto no está disponible en el mercado interno. Los productores extranjeros también se benefician porque venden más que si lo hicieran únicamente en el mercado interno y obtienen divisas que pueden utilizar para comprar productos fabricados en el exterior.

No obstante, aunque las sociedades en general se benefician del comercio entre los países, no todas las personas o empresas salen ganando. Cuando una empresa compra un producto extranjero porque es más barato, es beneficioso para ella, pero el productor nacional (que ofrece productos más caros) pierde una venta. Sin embargo, el comprador tiende a ganar más de lo que pierde el vendedor nacional. Salvo en los casos en que los costos de producción no incluyen los costos sociales, como la contaminación, el mundo se beneficia cuando los países importan productos fabricados de manera más eficiente en otros países.

Sin embargo, algunos sectores que se ven afectados por la competencia extranjera se oponen desde hace tiempo al comercio internacional. Poco después de que algunos economistas, como Adam Smith y David Ricardo, establecieron las bases económicas del libre comercio, el historiador británico Thomas B. Macaulay se refirió a los problemas prácticos a los que se enfrentan los gobiernos para aceptar que: “El libre comercio, una de las mayores bendiciones que un gobierno puede otorgar a un pueblo, es impopular en casi todos los países”.

Dos siglos después persisten los debates sobre el comercio.

Por qué comercian los países

Ricardo señaló que el comercio está impulsado por los costos *comparativos* (de producir un bien) más que por los costos *absolutos*. Un país puede ser más productivo que otro en todos los bienes, es decir, que puede producir cualquier bien utilizando menos insumos (como capital y mano de obra) de los que necesitaría otro país para producir el mismo bien. Según Ricardo, aun así este país se beneficiaría de comerciar según su *ventaja comparativa*, es decir, exportar productos en los que su ventaja

absoluta fuera mayor e importar aquellos en los que su ventaja absoluta fuera comparativamente menor.

Aunque un país puede ser el doble de productivo que sus socios comerciales en la elaboración de prendas de vestir, si es tres veces más productivo en la fabricación de acero o la construcción de aviones le convendrá producir y exportar estos productos e importar prendas de vestir. Su socio comercial saldrá ganando si exporta prendas de vestir —en las que posee una ventaja comparativa pero no absoluta— a cambio de estos otros productos (véase el recuadro). El concepto de ventaja comparativa también se extiende más allá de los bienes físicos, abarcando el comercio de servicios, como el desarrollo de códigos informáticos o el suministro de productos financieros.

Gracias a la ventaja comparativa, el comercio aumenta el nivel de vida de ambos países. Según Douglas Irwin (2009), la ventaja comparativa es “una buena noticia” para el desarrollo económico. “Aunque un país en desarrollo no tenga ninguna ventaja absoluta en ningún sector, siempre tendrá una ventaja comparativa en la producción de algunos bienes” y le será rentable comerciar con las economías avanzadas.

Pueden producirse diferencias en la ventaja comparativa por varias razones. A principios del siglo XX, los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin identificaron el papel de la mano de obra y el capital, denominados “dotación de factores”, como un determinante de la ventaja. Según la

Ventaja comparativa

Un país se beneficiará del comercio aun cuando sea más eficiente (posea una ventaja absoluta) en todo lo que produce. Ejemplo:

País A: 1 hora de trabajo puede producir 3 kilos de acero o dos camisas. País B: 1 hora de trabajo puede producir 1 kilo de acero o una camisa.

El país A es más eficiente en ambos productos. Supongamos que el país B vende al país A dos camisas a cambio de 2,5 kilos de acero.

Para producir esas dos camisas adicionales, el país B desvía 2 horas de trabajo de la producción de (dos kilos) de acero. El país A desvía 1 hora de trabajo de la producción de (dos) camisas y la utiliza, en cambio, para producir tres kilos adicionales de acero.

En general, se produce el mismo número de camisas: el país A produce dos camisas menos, pero el país B produce dos más. Sin embargo, ahora se produce más acero que antes: el país A produce tres kilos adicionales de acero, mientras que el país B reduce su producción de acero en dos kilos. El kilo adicional de acero es un indicador de las ganancias del comercio.

teoría de Heckscher-Ohlin, un país tiende a exportar bienes que utilizan intensivamente factores relativamente abundantes en ese país. Los países ricos en capital exportan productos de uso intensivo de capital, mientras que los ricos en mano de obra exportan productos de uso intensivo de mano de obra. Los economistas consideran hoy que si bien la dotación de factores son importantes, también existen otras influencias notables en la estructura del comercio (Baldwin, 2008).

Los estudios recientes indican que cuando se abre el comercio, se producen ajustes no solo entre las industrias, sino también *dentro* de ellas. La mayor competencia de las empresas extranjeras ejerce presión sobre las utilidades, lo que obliga a las empresas menos eficientes a contraerse, dejando espacio para las más eficientes. La expansión y la entrada de nuevas empresas aportan tecnologías más eficientes y nuevas variedades de productos. Y lo que probablemente es más importante, el comercio permite una mayor selección entre los diferentes tipos de bienes. Esto explica la prevalencia del comercio entre industrias, no contemplada en la teoría de la dotación de factores.

Las ganancias de eficiencia derivadas del comercio que resulta en un *aumento del número* de productos son evidentes: no solo hay más productos iguales, sino también una mayor variedad de productos. Estados Unidos importa hoy cuatro veces más variedades (por ejemplo, diferentes tipos de coches) que en los años setenta, mientras que el número de países proveedores de cada bien se ha duplicado.

Los modelos económicos utilizados para evaluar el impacto del comercio tienden a no tener en cuenta la transferencia de tecnología y las fuerzas que estimulan la competencia, como la expansión de las variedades de productos. Ello se debe a que estas influencias son difíciles de definir en un modelo, y los resultados que las incorporan están sujetos a una mayor incertidumbre. No obstante, en los casos en que se han incorporado estas influencias, los investigadores han concluido que los beneficios de las reformas comerciales —como la reducción de los aranceles y otros obstáculos no arancelarios al comercio— son mucho mayores de lo que parecen indicar los modelos convencionales.

Por qué es difícil llevar a cabo la reforma del comercio

El comercio contribuye a la eficiencia mundial. Cuando un país se abre al comercio, el capital y la mano de obra se trasladan hacia las industrias en las que estos se utilizan de manera más eficiente. Las sociedades obtienen un nivel de bienestar económico más alto. Sin embargo, estos efectos solo muestran una cara de la moneda.

El comercio también entraña desajustes en las empresas e industrias que no pueden competir. Estas empresas, y también sus trabajadores, tienden a protestar contra el comercio. Procuran que se impongan barreras, como impuestos a la importación (denominados aranceles) y cuotas para elevar el precio de las importaciones o limitar su disponibilidad. Las empresas procesadoras pueden tratar de restringir las exportaciones de materias primas para reducir artificialmente el precio de sus propios insumos. En cambio, los beneficios del comercio son difusos, y sus beneficiarios tienden a no reconocer cómo los beneficia.

Políticas comerciales

Las reformas adoptadas desde la segunda guerra mundial han reducido considerablemente las barreras al comercio impuestas

por los gobiernos. Sin embargo, las políticas para proteger a las industrias nacionales varían. Los aranceles son mucho más altos en algunos sectores (como la agricultura y la manufactura de prendas de vestir) y entre algunos grupos de países (como los menos desarrollados). Muchos países han impuesto importantes barreras al comercio de servicios en ámbitos tales como el transporte, las comunicaciones y el sector financiero; otros aplican políticas que favorecen la competencia extranjera.

Además, las barreras al comercio afectan más a algunos países que a otros. Muchas veces los más golpeados son los menos desarrollados, cuyas exportaciones consisten principalmente en productos de uso intensivo de mano de obra poco calificada que los países industrializados tienden a proteger. Estados Unidos, por ejemplo, recauda ingresos arancelarios por un monto de alrededor de 15 centavos por cada US\$1 de importaciones de Bangladesh (Elliott, 2009), frente a 1 centavo por cada US\$1 de importaciones de algunos de los principales países de Europa occidental, aunque las importaciones de un determinado producto de Bangladesh están sujetas a un arancel igual o más bajo que un producto clasificado en una categoría similar importado de Europa occidental. Los economistas del Banco Mundial calcularon que los exportadores de los países de bajo ingreso deben hacer frente, en promedio, a barreras 50% más altas que las de los principales países industrializados (Kee, Nicita y Olarreaga, 2006).

Los miembros de la Organización Mundial del Comercio, encargada de supervisar el comercio internacional, han puesto en marcha un proceso complejo para reducir y nivelar los obstáculos al comercio impuestos por los gobiernos en una ronda de negociaciones iniciada en Doha, Qatar, en 2001. Las conversaciones abarcan una amplia gama de temas, muchos de los cuales son políticamente sensibles, como la eliminación de todos los subsidios a la exportación agrícola, la reducción de los subsidios a los agricultores nacionales y una fuerte disminución de los aranceles de las economías avanzadas sobre los productos agrícolas e industriales.

La conclusión exitosa de Ronda de Doha podría redundar en cientos de miles de millones de dólares de beneficios mundiales anuales. Pero algunos grupos han tratado de retrasar y diluir el acuerdo. La atención debe centrarse en el bien general, así como en la forma de ayudar a las relativamente pocas personas que podrían verse afectadas, lo que contribuiría a establecer un sistema de comercio más equitativo y económicamente más sensible. ■

Brad McDonald es Subjefe de División en el Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación del FMI.

Referencias:

- Baldwin, Robert E., 2008, *The Development and Testing of Heckscher-Ohlin Trade Models: A Review* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).
- Elliott, Kimberly Ann, 2009, "Opening Markets for Poor Countries: Are We There Yet?," *Center for Global Development Working Paper 184* (Washington).
- Irwin, Douglas A., 2009, *Free Trade Under Fire* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 3a. ed.).
- Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita y Marcelo Olarreaga, 2006, "Estimating Trade Restrictiveness Indices," *World Bank Policy Research Working Paper 3840* (Washington).