

Globalización y comercio internacional (I): una perspectiva desde los países en desarrollo

Alfredo Arohuetes García

Este artículo es el primero de la serie sobre la globalización económica que se planteó en el nº 1252 del mes de febrero de 2003. Trata el tema de la globalización y comercio internacional en una secuencia de dos trabajos. El primero, que se presenta a continuación, recoge la perspectiva de los países en desarrollo y el segundo recogerá la de los países industrializados y los temas objeto de debate para la ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio.

La apertura de las economías de los países en desarrollo al comercio internacional no es un fenómeno reciente de los últimos tres lustros. En la época de la *Pax Británica* en la segunda mitad del siglo XIX y los primeros años del siglo XX hasta la I Guerra Mundial, los entonces países de la periferia del sistema tenían una inserción comercial abierta con la economía internacional. Ya entonces se configuró una división internacional del trabajo en la que los países centrales avanzaban en sus procesos de industrialización y creaban ventajas comparativas que les convertían en exportadores de manufacturas, en tanto que los países de la periferia se

especializaban en la exportación de alimentos y materias primas metálicas y no metálicas (en definitiva lo que hoy se agrupa bajo la denominación de *commodities*). Las ventajas comparativas facilitaron tanto un amplio crecimiento de las economías nacionales como la expansión de una economía internacional que parecía ser capaz de difundir el bienestar de los países que se vinculaban al sistema de manera continua.

Todo se truncó bruscamente con la primera gran guerra y desde entonces ha resultado complejo restaurar una economía internacional con un amplio grado de apertura comercial. Con todo, este proceso avanzó entre los países industrializados desde el fin de la II Guerra Mundial y vinculó de forma flexible a los países en desarrollo, hasta que en las últimas dos décadas comenzó a impulsarse un proceso más abierto que goza de cierta similitud con el vigente en la época de la *Pax Británica*. El nuevo proceso avanzaba con debate sobre la evolución de las experiencias de los países, pero sin una contestación significativa. Y sin embargo, la contestación saltó a la arena internacional con el cuestionamiento de los planteamientos que inspiraban la aprobación de una nueva ronda de liberalización del comercio a aprobar por la Organización Mundial de Comercio en la reunión de Seattle en noviembre/diciembre de 1999. Veamos cómo evolucionó desde el final de la II Guerra Mundial el proceso de liberalización comercial en los países en desarrollo.

El proceso de liberalización comercial

Tras el complejo e inestable periodo de entreguerras, el nuevo orden diseñado en Bretton Woods estableció que las relaciones comerciales internacionales debían constituir el complemento imprescindible del crecimiento de los mercados nacionales, lo que permitiría, además, alcanzar con mayor probabilidad el objetivo del pleno empleo. Los países industrializados fueron liberalizando de forma gradual, en primer lugar, las relaciones comerciales y, poco a poco, aunque a un menor ritmo, las relaciones financieras. Así, el comercio se fue convirtiendo en el principal motor de crecimiento de la economía internacional; mientras tanto, y a medida que los países conseguían alcanzar las condiciones esenciales para establecer la convertibilidad de sus monedas comenzaron a liberar algunos movimientos de capital, en particular los flujos de inversiones directas.

A lo largo de esta etapa, las economías nacionales, tanto de los países industrializados como de los denominados países en desarrollo, fueron aumentando su grado de integración mediante la intensificación de las relaciones comerciales y la creciente importancia de las inversiones directas, lo que dio lugar a que, durante la vigencia del orden de Bretton Woods, se señalase que las economías se encontraban en un proceso de creciente «internacionalización». En el crecimiento económico de los mercados nacionales era cada vez más importantes el comercio internacional y, en segundo término, las inversiones directas que realizaban empresas multinacionales tanto en países industrializados como en países en desarrollo, principalmente de América Latina y Asia.

Sin embargo, al terminar la II Guerra Mundial los países industrializados pusieron de manifiesto importantes cautelas sobre las políticas comerciales que seguirían antes de estar en condiciones de liberalizar su comercio y los países en desarrollo tanto de Asia, como de

*la vía más adecuada para
constituir un proceso de
industrialización era sustituir
manufacturas importadas por
manufacturas producidas en el
mercado interno*

América Latina y África aprovecharon para definir sus propias estrategias para crear las condiciones productivas necesarias antes de liberalizar sus relaciones comerciales. Los países en desarrollo que ya contaban con más de un siglo de independencia y los países que accedían a la independencia tras una larga historia colonial comenzaron a compartir la idea de que la estrategia económica que les conduciría de manera más rápida a la construcción de una sociedad desarrollada era la puesta en marcha y la consolidación de procesos nacionales de industrialización. Esta idea se apoyaba en el análisis de la experiencia histórica de los países que a lo largo del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX habían conseguido desarrollar procesos de industrialización. Aunque el Reino Unido había seguido durante toda la época del patrón oro una política de libre comercio, otros países como Alemania, Francia, Estados Unidos y Japón optaron, en distintos momentos, por la estrategia de industrialización mediante la aplicación de una política de sustitución selectiva de importaciones.

La estrategia de sustitución de importaciones

Se consideraba que la industrialización constituía el único proceso que garantizaba un crecimiento económico sin bruscas oscilaciones ni graves interrupciones y, por tanto, capaz de proporcionar niveles crecientes de renta per capita. Se veía la industrialización como el único proceso que permitía endogeneizar la dinámica de crecimiento económico, para que éste no dependiese por completo de la dinámica de las exportaciones, al tiempo que por su propia naturaleza hacía posible también la apropiación de los frutos del progreso tecnológico que realizaban las economías desarrolladas. En este sentido, la relación entre el comercio exterior y el crecimiento económico pasaba por la industrialización y dejaba al lado, de momento, la relación directa entre comercio y crecimiento basadas en la formulación clásica de la teoría de las ventajas comparativas y sus desarrollos posteriores. La nueva perspectiva de la industrialización requería una nueva definición de la inserción de los países en los mercados internacionales, y quizá pensar primero en el crecimiento hacia dentro, es decir hacia los propios mercados internos nacionales.

El análisis de las experiencias de diversos países parecía señalar que la vía más adecuada para constituir un proceso de industrialización era la seguida por varios países europeos, Estados Unidos y Japón, que había consistido en restringir la importación de manufacturas para que la demanda nacional se pudiese orientar hacia una naciente producción nacional, es decir sustituir manufacturas importadas por manufacturas producidas en el mercado interno. Para hacer posible esta política es necesario, al mismo tiempo, utilizar las divisas proporcionadas por las exportaciones para adquirir los bienes de capital necesarios para la propia industrialización. Los países antes señalados constituían casos exitosos de aplicación de este tipo de políticas que se proponían proteger el mercado interno con objeto de estimular el nacimiento y la expansión de actividades industriales para conseguir la industrialización de sus economías.

El fundamento teórico de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se encontraba en el *Report on Manufactures* de Alexander Hamilton y de manera más elaborada en el trabajo del alemán Friedrich List con su formulación de la protección de la «industria naciente». Según estas formulaciones, la adopción con carácter temporal de un

arancel elevado puede ser un método socialmente adecuado para la financiación de la inversión en recursos humanos para hacer posible que los costes de una industria nacional puedan equipararse a los de la misma industria en el extranjero, puesto que de lo contrario sería muy difícil crear las condiciones necesarias para llegar a competir en el mercado internacional.

En los últimos años cuarenta surgió en la CEPAL¹ una nueva propuesta basada en la idea de que el argumento de la «industria naciente» podía aplicarse al conjunto de la industria de un país, y no

los gobiernos proporcionaban el acceso a las divisas necesarias para realizar las importaciones imprescindibles de bienes intermedios y bienes de capital

sólo a determinados sectores, ya que la experiencia histórica enseñaba que existía una tendencia secular al continuo descenso de los precios de los productos primarios –que constituían casi la totalidad de las exportaciones de los países en desarrollo– al tiempo que un comportamiento más estable de los precios de las manufacturas –que representaban la mayor parte de las exportaciones de los países industrializados y de las importaciones del resto–. Además, la baja elasticidad de la demanda de productos primarios hacía poco atractiva la expansión de las economías basadas en la especialización en productos primarios. Con todo, en muchos países en desarrollo la sustitución de importaciones comenzó siendo un proceso espontáneo, resultante de la falta de abastecimiento de productos manufacturados tanto en los años del periodo de entreguerras como durante la II G.M. y los restantes años cuarenta, o una situación derivada de las medidas proteccionistas adoptadas para garantizar el nivel adecuado de las reservas de divisas.

La estrategia de sustitución de importaciones cosechó resultados muy positivos dando lugar a un proceso prolongado de crecimiento econó-

¹ La CEPAL es la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, un organismo de Naciones Unidas que tiene su sede central en Santiago de Chile. La formulación fue realizada por Raúl Prebisch y se publicó como introducción al Informe Económico sobre América Latina de 1949, y puede leerse también en *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Department of Economics Affairs, Naciones Unidas, Nueva York, 1950.

mico², eso sí acompañado de desequilibrios macroeconómicos y sociales. En los primeros años, durante la «etapa fácil» de industrialización, la demanda interna cambió de las importaciones a la producción nacional y se registraron elevadas tasas de crecimiento de las industrias ligeras de bienes de consumo y del PIB; al mismo tiempo, los gobiernos proporcionaban el acceso a las divisas necesarias para realizar las importaciones imprescindibles de bienes intermedios y bienes de capital. A pesar de que la adopción de políticas expansivas y de estrictos controles cambiarios resultó en la apreciación de las monedas, no se registraron significativos

*aun las políticas expansionistas
seguidas tanto por las actividades de
los gobiernos como por la iniciativa
privada resultaron en crecientes
presiones inflacionistas*

descensos en los ingresos de las exportaciones de productos primarios, algo que no se podía prolongar por mucho tiempo.

La etapa fácil de sustitución de importaciones abrió el camino a la más

difícil, en la que la industrialización debía extenderse a los bienes intermedios, a los bienes de consumo duradero y a los bienes de capital. Sin embargo, el mantenimiento de una moneda apreciada penalizaba cada vez más a los exportadores: recibían menos divisas por sus exportaciones y compraban a precios nacionales más altos los productos industriales que componían su demanda, lo que suponía una clara reducción de sus beneficios. Al mismo tiempo, la expansión de los nuevos sectores industriales— desde los bienes intermedios a los bienes de capital —debía ir acompañada de nuevos requisitos tecnológicos, una mayor cualificación de la mano de obra y de mercados más amplios que se correspondiesen con los tamaños eficientes de las plantas industriales³. Ya se planteaba el desafío de la expansión de las exportaciones o de la promoción de procesos de integración regional.

Los desafíos tecnológicos y la dificultad de ampliar el tamaño de los mercados internos ensombreció tanto las expectativas de beneficios como las esperanzas de mantener elevadas tasas de crecimiento a largo plazo. Aun así, las políticas expansionistas seguidas tanto por las actividades de los

² Baldwin, (2000).

³ Baldwin (2000) y Ffrench-Davis (1999).

gobiernos como por la iniciativa privada resultaron en crecientes presiones inflacionistas, déficits públicos y déficits en las balanzas por cuenta corriente. Los episodios de crisis se trataron de resolver mediante mayores controles sobre las importaciones y los tipos de cambio y una mayor intervención del Estado en la economía, pero el resultado fue que el proceso entró en una etapa de menores tasas de crecimiento e intensos desajustes económicos y sociales.

Antes de que se manifestaran las mayores dificultades surgieron las primeras revisiones tanto en América Latina como en los países del sudeste asiático, sólo que en estos últimos la revisión crítica de la industrialización por sustitución de importaciones u «orientada hacia dentro» dio paso a una nueva aplicación práctica la industrialización «orientada hacia fuera» o liderada por las exportaciones. Es cierto que en los países del sudeste asiático tuvo lugar desde mediados de los años sesenta un proceso de liberalización de las importaciones, pero conservó un carácter selectivo en el ámbito sectorial que se fue modificando a lo largo del tiempo para irse adecuando a las prioridades sectoriales de la política industrial.

Se ponía de relieve la apuesta por el liderazgo económico del sector industrial nacional y la definición de opciones estratégicas para mejorar la competencia entendida como capacidad de penetración en los mercados internacionales, con el propósito de crear «ventajas comparativas dinámicas». En este sentido, la opción asiática por políticas de orientación hacia fuera no significó la aceptación pasiva de la teoría de las ventajas comparativas (estáticas), sino un cambio de estrategia representado en la orientación hacia el mercado internacional, pero manteniendo el objetivo de la industrialización. La diferencia de estrategias fue determinante de los resultados del proceso. Mientras que en la segunda mitad de los años setenta los países de América Latina exportaban el 4 por ciento de su producción manufacturera, los países del sudeste asiático exportaban algo más del 30 por ciento.

Constatado el fracaso de la política de sustitución de importaciones en América Latina y el éxito de las políticas de crecimiento bajo el liderazgo de las exportaciones⁴, la alternativa era el retorno al libre comercio. Sin

⁴ La expresión más precisa debía ser industrialización liderada por las exportaciones con liberalización selectiva móvil de importaciones.

embargo, en los primeros años ochenta el libre comercio todavía no había reconquistado la posición preeminente que tuvo en la época de la *Pax Británica*. Una nueva generación de jóvenes economistas, formados en destacadas universidades estadounidenses, rechazaba la teoría de las ventajas comparativas, y las posteriores formulaciones de Herkscher-Ohlin y Samuelson, postulando que las nuevas tendencias vigentes en el comercio internacional reflejaban la existencia de una nueva realidad que requería la búsqueda de otros elementos explicativos.

*las dificultades de los años ochenta
fueron tan grandes que las
discusiones se centraron sobre las
cuestiones de la financiación exterior
de las economías y los efectos de los
planes de ajuste*

La nueva realidad ponía de relieve que los flujos comerciales tanto de bienes como de servicios tendían a realizarse en mayor medida entre las economías de los países industrializados, los intercambios entre estas economías tenían carácter intra-industrial –es

decir se comerciaban bienes y servicios similares–, y los productos de mayor dinamismo eran los manufacturados. Esta realidad reflejaba cierta insuficiencia explicativa en relación con los resultados previstos por la formulación Herskcher-Ohlin-Samuelson, cuyas conclusiones señalaban que existirían razones cada vez más débiles para el comercio entre países industrializados, por su similitud en la dotación de factores productivos, y que, por tanto, la expansión del comercio tendría lugar entre las economías avanzadas del norte y los países en desarrollo del sur, debido a distinta y, por tanto complementaria, dotación de factores.

La búsqueda de una «nueva teoría del comercio internacional⁵» se proponía enriquecer el análisis de la nueva naturaleza del comercio internacional eliminando los supuestos del enfoque tradicional e incorporando supuestos más cercanos a la realidad, tales como rendimientos crecientes a escala, competencia imperfecta y diferenciación de producto, de forma que fuese posible estudiar el comportamiento de las empresas en mercados de competencia imperfecta aprovechando las ventajas de las economías de escala y la diferenciación de producto. Una conclusión de la

⁵ Helpman y Krugman (1985).

nueva formulación era que el tiempo de vigencia de la teoría de las ventajas comparativas había quedado ya atrás en la historia. Por todo ello, era coherente que se señalase que los países en desarrollo podían proteger sus mercados, ya que las ganancias extraordinarias asociadas con la protección constituían un poderoso incentivo, e incluso una fuente de financiación para las empresas en tiempos difíciles, que compensaba los elevados costes y pérdidas iniciales que conllevaba la adquisición de la información necesaria para crear las adecuadas condiciones de acceso a los mercados internacionales⁶; protección que al hacer posible el aumento de las escalas de la producción y la disminución de los costes medios podía convertirse en un instrumento eficaz de promoción de exportaciones⁷.

Las dificultades de los años ochenta tras la crisis de la deuda externa, para los países en desarrollo en su conjunto, fueron tan grandes que las discusiones se centraron sobre las cuestiones de la financiación exterior de las economías y los efectos de los planes de ajuste. Y en las orientaciones sobre las políticas comerciales a seguir por los países en desarrollo se utilizaba el ejemplo de los países del sudeste asiático para recomendar la liberalización de las importaciones y el crecimiento basado en el dinamismo de las exportaciones. Se trataba de la búsqueda de una asignación óptima de los recursos que quedaban tras el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, y renunciar a la expansión de la frontera productiva que permitiría mejorar la competitividad mediante la ampliación de la oferta de bienes y servicios.

Mientras tanto, en el resto del mundo Estados Unidos se convertía en una economía crecientemente importadora hasta el punto de comenzar a registrar año tras año saldos negativos en la balanza por cuenta corriente, las economías europeas ampliaban su integración y se proponían, con el Acta Única, la creación de un mercado único y Japón y los países asiáticos avanzaban tanto en su participación en el comercio internacional como en una división del trabajo de carácter regional que fue bautizada la estrategia de «vuelo de gansos» con la economía japonesa como ganso de cabeza. Todo apuntaba a que la producción, el comercio internacional, las inversiones directas realizadas por las empresas multinacionales de

⁶ Krugman, 1984.

⁷ Krugman, 1984.

los países industrializados y las diversas modalidades de flujos financieros tendían a concentrarse en esa tríada formada por Estados Unidos y Canadá, las economías europeas y los países asiáticos y Australia y Nueva Zelanda, de manera que el resto de los países en desarrollo, gravemente afectados por los ajustes de sus economías, y las economías del mundo socialista perdían gran parte del peso relativo que habían logrado durante la etapa de Bretton Woods.

La relación real de intercambio

En los últimos años ochenta y comienzos de los noventa se produjo la restauración de un amplio consenso⁸ internacional sobre el libre comercio, incluso con la vuelta a casa de los hijos pródigos—como quedaba simbolizado con el retorno de los economistas rebeldes de la nueva teoría del comercio internacional—. En el caso de éstos fue así porque mientras antes consideraban que los fallos del mercado podían abordarse mediante medidas proteccionistas, después, a la vista de diversas experiencias, comenzaron a considerar que los fallos de mercado y la política comercial debían tratarse por separado⁹. Los fallos de mercado deberían abordarse con políticas específicas adecuadas, lo que permitía, al mismo tiempo, aprovechar las ventajas del libre comercio.

La nueva orientación hacia el libre comercio o la opción hacia una inserción abierta en la economía internacional no era nueva. En la época de la *Pax Británica* hasta el comienzo de la I Guerra Mundial la periferia del sistema estaba especializada en el comercio de alimentos y materias primas e importaba productos manufacturados de los países industrializados. Al igual que entonces, la globalización del comercio *stricto sensu* para los países en desarrollo en las dos últimas décadas del siglo XX y en los primeros años de nuevo siglo representa el temor al continuo deterioro de la relación real de intercambio (RRI¹⁰), es decir de los precios de las *commodities* exportadas por estos países en relación con los precios de las manufacturas que componen sus importaciones. La evolución de la RRI desde 1980 muestra que partiendo de 147 en ese año, se situó en 100 en

⁸ Así lo señala J. Bhagwati (2000) en su trabajo *Free Trade: What Now?*

⁹ Bhagwati, op.cit.

¹⁰ RRI= precios de las exportaciones/precios de las importaciones

1985, en 79 en 1990 y 71 en 1992, en 69 en 1995 y en 85 en 1999¹¹. Estas caídas suponen, según la especialización de cada una de las regiones en desarrollo, la pérdida promedio anual de un porcentaje del PIB situado entre el 3 y el 5 por ciento, es decir que para el conjunto de los países en desarrollo supone no menos de 100.000 millones de dólares anuales.

La RRI representa el principal mecanismo de transferencia de renta desde los países en desarrollo a los países industrializados y lo seguirá siendo en el futuro, ya que existe una tendencia a la sobreproducción de *commodities* al tiempo que una demanda con un lento ritmo de crecimiento, lo que determina una tendencia a la baja de los precios que no se compensa con una mayor cantidad de bienes demandados. Esta situación puede agravarse en la medida en que la innovación tecnológica (por ejemplo en biotecnología) en los países industrializados dé lugar a productos sustitorios de las *commodities* exportadas por los países en desarrollo.

Las tendencias en curso hacen que los costes y beneficios del libre comercio para los países en desarrollo continúen siendo un tema muy controvertido. El recuperado enfoque convencional señala que la liberalización del comercio genera de manera automática efectos positivos para el conjunto de la sociedad, por lo que la liberalización es esencial para el crecimiento y el desarrollo. La liberalización de las importaciones ocasionará una reasignación eficiente de los recursos hacia la producción de bienes de exportación, ya que al exponer a los productores nacionales a la competencia internacional no les quedará más remedio que mejorar su eficiencia y aprovechar las oportunidades que les brindan los mercados externos.

*la liberalización comercial en un
contexto de libertad de movimientos
de capital no se corresponde con el
libre comercio*

Sin embargo, muchos países en desarrollo de América Latina y África que han adoptado en la práctica la liberalización de su comercio muestran que no han cosechado los efectos positivos esperados. Es más, la liberalización del comercio ha permitido constatar que el comercio inter-

¹¹ *Trade and Development Report, 2000, UNCTAD, (2000).*

nacional sigue provocando ganadores y perdedores, dejando para el plano teórico la afirmación de que con el libre comercio todos los participantes ganan: «el 5 por ciento más rico de la población mundial situada en los países de mayor grado de desarrollo disfruta del 75 por ciento de la expansión de las exportaciones (...), mientras que el 5 por ciento más pobre apenas del 1 por ciento»¹².

*los mercados de los países
industrializados presentan barreras
tanto arancelarias como no
arancelarias que dificultan el acceso
normal de los productos de los países
en desarrollo*

Otra perspectiva que refleja que la liberalización comercial ha cosechado escasos resultados en los países en desarrollo que la han adoptado –con excepción de China– se pone de relieve con el hecho de que los déficits comerciales

promedio en los años noventa superaron en 3 puntos porcentuales del PIB los déficits de los años setenta, mientras que las tasas de crecimiento promedio anuales del PIB aumentaron en menos del 2 por ciento. Los déficits comerciales han crecido más rápido que el PIB porque se ha registrado un significativo deterioro de la RRI, los países industrializados han crecido a un ritmo menor y ha tenido lugar el «big bang de la liberalización simultánea del comercio y de los movimientos de capital, lo que ha constituido un factor decisivo»¹³.

La liberalización comercial en un contexto de libertad de movimientos de capital no se corresponde con el libre comercio tal y como se estudia en los libros de texto de economía internacional. En este caso la realidad añade nuevos supuestos a las formulaciones teóricas. La libertad de movimientos de capital facilita que las instituciones de crédito de los países en desarrollo o de los países de reciente industrialización tomen recursos en los mercados financieros internacionales y los canalicen hacia los mercados internos para préstamos al consumo o diversos tipos de activos; esto estimula una entrada de flujos financieros externos que aprecian el tipo de cambio de las monedas de los países, al tiempo que aumenta el nivel de endeudamiento de los países. La abundante financiación inter-

¹² Knor, M. (2000): *Globalization and the south: some critical issues*. Unctad, Ginebra.

¹³ UNCTAD (1999a, Capítulo VI).

por las instituciones financieras domésticas, con tipos de cambio apreciados, hacen muy atractivas las importaciones y encarecen las exportaciones, por lo que el resultado suele ser una intensa expansión de las importaciones que no puede ser acompañada por las exportaciones, lo que determina un continuo incremento del déficit comercial y un menor crecimiento del PIB.

De esta forma, la liberalización del comercio y la libertad de movimientos de capital que se presentan como condiciones muy favorables para el crecimiento y el desarrollo de los países en desarrollo y de los países de reciente industrialización se pervierten en la forma en la que se utilizan y en los efectos que originan y acaban convirtiéndose en las condiciones que desencadenan un nuevo círculo vicioso de liberalización comercial y de movimientos de capital, entrada de flujos financieros externos, canalización de su mayor parte hacia consumo, apreciación del tipo de cambio, déficit comerciales crecientes, crisis de balanza de pagos, inestabilidad financiera, y crisis cambiaria frecuentemente acompañadas de crisis financieras.

Las crisis de los años noventa tanto en América Latina como en Asia han puesto de relieve que liberalizar las importaciones y abrir las economías a los movimientos de capital no son mecanismos que por sí mismos y de forma automática originen crecimiento económico y reducción de la pobreza, por lo que algunos autores han señalado que «no existe una clara evidencia de que la reducción de barreras arancelarias y la liberalización de los movimientos de capital produzcan sistemáticamente crecimiento y reducción de la pobreza (...), y ni siquiera el libre comercio por sí mismo es capaz de crear un proceso de crecimiento económico sostenido».¹⁴

El proteccionismo de los países industrializados

Los países en desarrollo en el proceso de liberalización de su comercio pueden regular la velocidad a la que reducen sus barreras arancelarias, por tanto determinar la liberalización de las importaciones, pero no tienen posibilidad de hacer lo mismo con las exportaciones debido a que éstas dependen de la estructura productiva interna de cada economía, de

¹⁴ Rodrik, (1999).

la evolución de los tipos de cambio, de los precios vigentes en los mercados internacionales y del comportamiento de la demanda, es decir, del crecimiento de los mercados de destino de sus productos y de las condiciones de acceso a los mismos. Junto a las dificultades señaladas procedentes de los aspectos macroeconómicos, los precios internacionales de las *commodities* y el comportamiento de la demanda, los mercados de los países industrializados presentan barreras tanto arancelarias como no arancelarias que dificultan el acceso normal de los productos de los países en desarrollo.

En este sentido, estos países «tienen que realizar un enorme esfuerzo, a menudo a un coste muy elevado, para integrarse en mayor grado en la economía mundial. Sin embargo, el proteccionismo en los países desarrollados les ha impedido explotar las ventajas comparativas tanto actuales como potenciales. Al margen de la pérdida de ingresos por la caída de la RRI, las pérdidas por las barreras arancelarias a productos procedentes de industrias poco intensivas en capital e intensivas en trabajo suponen alrededor de 700.000 millones de dólares anuales, lo que representa alrededor de cuatro veces las entradas anuales de flujos financieros¹⁵ internacionales privados –incluidas las inversiones directas– en sus economías en años de abundante disponibilidad de recursos»¹⁶. En este sentido los secretarios ejecutivos del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y de la Organización Mundial de Comercio realizaron, de forma conjunta, un llamamiento a los países de la OCDE el pasado 16 de mayo de 2002 para que los países integrados en éste ámbito eliminen sus barreras proteccionistas para hacer posible la integración comercial de los países en desarrollo en una economía internacional abierta¹⁷.

La liberalización ¿un fin en sí?

Quizá no sea impropio señalar, como lo ha hecho Rodrik¹⁸, que en el actual proceso de globalización los países en desarrollo deberían participar

¹⁵ En el año 1995, que fue en el que los países en desarrollo, las economías en transición y los países de reciente industrialización recibieron un mayor volumen de flujos financieros internacionales, incluidas las inversiones directas, su cuantía total ascendió a 226.000 millones de dólares (FMI, 2002, y Arahuetes, 2001).

¹⁶ UNCTAD, (1999b).

¹⁷ Esta declaración se puede consultar en la página web de la OMC.

¹⁸ Rodrik, (1999).

en la economía mundial reconociéndoseles la capacidad de proponer y negociar sus términos con las instituciones multilaterales y no según los dictados de los mercados globales. Así, deberían tener la flexibilidad y libertad para diseñar estrategias coherentes en el ámbito macroeconómico acordes con los grados de liberalización comercial y financiera que consideran compatible con la mejor asignación de recursos y con el desarrollo futuro del potencial productivo. La liberalización comercial no debe tratarse como un fin en sí mismo, sino ser objeto de un adecuado análisis de su naturaleza, de una buena definición de su amplitud y de una correcta secuencia temporal, en particular teniendo en cuenta que al mismo tiempo debe promoverse una expansión paralela de las exportaciones mediante el fortalecimiento interno de las empresas, el desarrollo del capital físico y humano y la absorción de los desarrollos tecnológicos. De no ser así, será difícil crear las condiciones necesarias tanto para la expansión del mercado interno como de las exportaciones.

En esta línea, los países en desarrollo deberían analizar con la debida atención las medidas de liberalización de importaciones propuestas en la futura ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio. Los compromisos de liberalización a adoptar deberían tratarse de forma simultánea con los posibles desajustes o desigualdades que se dan en el sistema de comercio internacional, para que los países industrializados se comprometan a facilitar el acceso a sus mercados de los productos agrícolas y de las manufacturas intensivas en mano de obra (p.e. textiles) procedentes de los países en desarrollo y a no retrasar estos compromisos, como ha sucedido con gran parte de los acuerdos de la última ronda Uruguay. ■

Referencias bibliográficas

Arahuetes, A. (2000): «El proceso de globalización de la economía en las últimas décadas del siglo XX», en *Luces y Sombras de la Globalización*, A. Blanch (ed.), Universidad Pontificia Comillas de Madrid, Madrid.

Arahuetes, A. (2001): «América Latina en los mercados financieros internacionales en los años noventa», en *Innovación Tecnológica. Desafíos de formación para el empleo y el proceso reciente de inversiones extranjeras en América Latina*, Universidad de Deusto, Bilbao.

Baldwin, R. (2000): «Trade and Growth: Still Disagreement About the Relationships», *Economics Department, Working Papers* n° 264, OECD, Paris.

Baldwin, R. (2003): «Openness and Growth: What's the empirical relationship?» *National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 9578*, Cambridge.

Bhagwati, J. (2000): «Free Trade: What Now?» *The Financial Times* on May 1, 2000.

Bordo, M., Eichengreen B., y Douglas A. Irwin (1999): «Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?» *National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 7195*, Cambridge.

Ffrench-Davis, R.(1999): *Macroeconomía, Comercio y Finanzas para Reformar las Reformas en América Latina*. McGrawHill CEPAL, Santiago de Chile.

Harrison, A. (1996): «Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries», *Journal of Development Economics*, 48.

Hepplman, E. y P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. MIT Press, Cambridge, Mass.

Khor, M. (2000): *Globalization and the south: some critical issues*. UNCTAD, Ginebra.

Krugman, P. (1984): «Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale», en *Rethinking International Trade*, The MIT Press. Cambridge, Mass.

Mussa, M. (2000): *Factors Driving Global Economic Integration*, FMI, Washington.

Prebisch, R. (1950): *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Department of Economics Affairs, Naciones Unidas, Nueva York.

Rodrik, D. (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Institute for International Economics, Washington.

Rodrik, D. (1999): *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Overseas Development Council, Washington D.C..

Rodriguez, F. y D. Rodrik (1999): «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-Country Evidence», *Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series*, n° 2143.

Sachs, J., y Warner, A. (1995): *Economic Reform and the Process of Global Integration*. *Brooking Papers on Economic Activity* 1, Washington.

UNCTAD (1999a): *Trade and Development Report, 1999*. Naciones Unidas, Nueva York.

UNCTAD (1999b): *Industrial Countries must work harder for development if globalization is to deliver on its promises*. Press release (UNCTAD/INF/2816), Naciones Unidas.

UNDP (1999): *Human Development Report 1999*. Naciones Unidas, Nueva York.