



Revista de Investigación del  
Departamento de Humanidades y  
Ciencias Sociales

E-ISSN: 2250-8139

[rihumsoeditor@unlam.edu.ar](mailto:rihumsoeditor@unlam.edu.ar)

Universidad Nacional de La Matanza  
Argentina

Martín Pereyra, Darío

Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional  
Revista de Investigación del Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales, núm. 7,  
mayo-noviembre, 2015, pp. 65-88  
Universidad Nacional de La Matanza

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=581968941006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



Temas de reflexión y debate

## **Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional**

Darío Martín Pereyra<sup>1</sup>

Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM)

"Trabajo original autorizado para su primera publicación en la Revista RiHumSo y su difusión y publicación electrónica a través de diversos portales científicos"

Darío Martín Pereyra "Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional" vol. 1, n° 7, año 4, Marzo de 2015, pp. 65-88 ISSN 2250-8139

Recibido: 31/07/2014

Aceptado: 12/03/2015

### **Resumen**

Desde el mercantilismo, hasta las más recientes teorías del comercio internacional, el debate entre el librecambio vs. proteccionismo ha ocupado una posición central. La teoría del comercio internacional ha expuesto una y otra vez los beneficios que cada una de las dos facciones trae aparejado. Sin embargo, este debate teórico no es para nada estático, sino todo lo contrario. La historia económica mundial reciente ha demostrado que los países que han adoptado una de las dos opciones, o una combinación de ambas en diferentes periodos, han tenido resultados disímiles en su comportamiento comercial, y en consecuencia en el desarrollo de sectores productivos. La política comercial por sí sola no basta para lograr mantener una posición comercial determinada. El presente trabajo indaga en estas cuestiones e intenta aportar elementos para fortalecer el debate desde una perspectiva dinámica de la teoría del comercio internacional.

---

<sup>1</sup> El autor es Licenciado en Comercio Internacional y Magíster en Relaciones Económicas Internacionales. Docente de grado y posgrado, e investigador de la Universidad Nacional de La Matanza, de la Universidad Tecnológica Nacional – Facultad Regional Gral. Pacheco y de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES). Coordinador de la Lic. en Economía del Dpto. de Ciencias Económicas de la UNLaM. El autor se ha especializado en temas de economía internacional e integración económica, de los cuales ha publicado varios artículos, libros y trabajos académicos. [dpereyra@unlam.edu.ar](mailto:dpereyra@unlam.edu.ar)

**Palabras clave:** Libre comercio. Proteccionismo. Política comercial. Eficiencia.

### **Abstract**

From the early mercantilist ideas to the most current theories of international trade, the debate between free trade vs. protectionism has been settled in a key position. All schools of economic thought have taken part for one or another concept, outlining and theorizing about different arguments. The theory of international trade has shown again and again the benefits that each of the two concepts brings. However, this theoretical debate is anything but static. Trade policy on its own is not enough to achieve and maintain a business position. This paper explores these issues and attempts to bring elements to foster the debate from a dynamic perspective of the international trade theory.

**Key words:** Free trade. Protectionism. Trade policy. Efficiency.

## 1. Los primeros argumentos: mercantilistas y clásicos

Históricamente, el comercio fue considerado elemental para el desarrollo de los países y de los pueblos. Desde la antigüedad, los grandes imperios se valieron del comercio internacional para fortalecer su poderío y dominios a lo largo y a lo ancho del planeta. Con el descubrimiento del Nuevo Mundo en 1492, y la posterior conquista de nuevos territorios, como así también la expansión colonial en Asia y África, las potencias europeas desarrollaron un comercio marítimo a escala global, incrementando de esta forma la oferta de nuevos productos y el desarrollo de grandes compañías comerciales, encargadas de abastecer a las grandes metrópolis desde las colonias. En este sentido, Gran Bretaña, España, Holanda, Francia y Portugal desarrollaron una intrincada red de comercio global, sustentada en sus respectivas colonias y en el desarrollo de sus propias ciudades. De esta forma, nació el mercantilismo.

Si bien durante la antigüedad, Egipto, Grecia, Persia y Roma comerciaban con China y la India, no fue hasta el descubrimiento de América y el afianzamiento colonial que el comercio mundial floreció, y potenció el desarrollo de grandes imperios. Este acontecimiento trascendental en la Edad Media, no solo reconfiguró el mapa mundial, sino que también produjo cambios estructurales hacia adentro de los propios reinos, sepultando el sistema feudal y transformando las instituciones políticas acorde a los nuevos tiempos. El mercantilismo sentó las bases de la conformación de los Estados Nación modernos nacidos tras el Tratado de Westfalia de 1648.

La doctrina mercantilista ligaba el poderío militar de los países al desarrollo de su comercio exterior. Cuanto mayor eran las exportaciones de los países, mayores ingresos de oro y plata recibían, incrementando el erario público, y consecuentemente, su poderío naval y militar. La riqueza de los países dependía en gran medida de los saldos positivos de sus respectivas balanzas comerciales. Por esta razón, el mercantilismo contemplaba una fuerte intervención del Estado en la economía, en coincidencia con el desarrollo de los absolutismos monárquicos en Europa. El férreo control del Estado sobre la economía y la moneda consistía en el establecimiento de fuertes barreras a la importación, subsidios a la exportación y la promoción de grandes compañías monopólicas, como la Compañía de las Indias Orientales en Gran Bretaña, o los grandes monopolios holandeses.

Este proteccionismo ejercido por los grandes imperios se entiende como un elemento de política exterior tendiente a afianzar una posición de liderazgo regional frente a sus adversarios. Sin embargo, esta práctica respondía a dos cuestiones fundamentales vinculadas entre sí: por un lado, el desarrollo industrial, el cual llegaría a su punto más álgido hacia fines del siglo XVIII con la revolución industrial; y por el otro, con mantener una balanza comercial siempre superavitaria, a través de la cual, las arcas públicas crecerían constantemente, y en consecuencia, los Estados serían más ricos y poderosos<sup>2</sup>. Por lo tanto, para los mercantilistas, el comercio era un juego de suma cero, dado que lo que ganaba un país, lo hacía a costa de otro, es decir las grandes metrópolis altamente proteccionistas, obtenían beneficios del comercio a costa de las colonias. Por ende, el proteccionismo era adoptado como una política de bienestar, y era fuertemente practicado por las grandes potencias de la época.

Con el nacimiento de la Escuela Clásica de la mano de Adam Smith, tras la publicación de su obra cumbre “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” en 1776, seguido por la revolución independentista en EE.UU. ese mismo año, y la revolución francesa de 1789, comienza un nuevo periodo de expansión comercial en la economía mundial, signado asimismo por el auge de la revolución industrial inglesa. En este sentido, las ideas y prácticas mercantilistas comenzaron a perder fuerza, frente al liberalismo político y económico. Pero el mercantilismo no solo perdió terreno desde el punto de vista filosófico y político, sino también desde el punto de vista económico, especialmente en lo relacionado al mantenimiento permanente de superávits comerciales. Esta práctica no podía sostenerse indefinidamente en el tiempo, dado que el flujo y las existencias de oro y otros metales preciosos hacia las metrópolis no podía ser eterno, ni mucho menos constante.

En este punto, es dable hacer una breve referencia al funcionamiento del patrón oro, el cual establecía que la moneda de un país estaba fijada irrevocablemente a las existencias de oro de ese país, por lo que se establecía un sistema de tipos de cambio fijo, es decir, un sistema de paridades fijas entre este metal precioso y las monedas de los países. En este sentido, para mantener las paridades, los países debían comprar o vender oro, cosa que durante el bullionismo estaba vedada, pero que luego fue atenuándose, haciendo que los países puedan

---

<sup>2</sup> Cabe aclarar que este período, también denominado Bullionismo, se caracterizó por una fuerte afluencia de oro desde América hacia España principalmente, y luego a Gran Bretaña, por lo que el poder del Estado se medía en la cantidad de oro que poseía. Por lo tanto, estaba prohibida la exportación de oro y las tasas de interés eran considerablemente altas para que los inversores depositen su oro en los países, y así estos podían incrementar sus existencias.

comprar y vender oro libremente. En definitiva, la oferta monetaria estaba ligada a la balanza de pagos, dado que los ingresos y egresos de oro se correspondían con los cobros de las exportaciones y los pagos de las importaciones. Ahora bien, en este punto aparece la crítica esbozada por David Hume acerca del sostenimiento de superávits comerciales indefinidos. Dado que la oferta monetaria estaba ligada a la balanza de pagos, cuanto mayor cantidad de oro ingresase al país, la oferta monetaria aumentaría, y en consecuencia los precios. La tesis definida por Hume a mediados del siglo XVIII se denominó “mecanismo de flujo – especie – precio”, vinculado estrechamente a la teoría cuantitativa del dinero<sup>3</sup>, demostrando que los superávits constantes de balanza de pagos, trae aparejado en el largo plazo, un aumento generalizado de los precios.

Asimismo, la Escuela Clásica de Economía, nacida con la obra de Adam Smith, y continuada por autores como David Ricardo, John Stuart Mill, Jean Baptiste Say y Thomas Malthus entre otros, propugnó una fuerte crítica al mercantilismo. Fundamentalmente, los clásicos no veían al comercio internacional como un juego de suma cero. Adam Smith primero, y luego David Ricardo, pensaban que todos los países podían obtener beneficios del comercio a través de la división internacional del trabajo, en la que *cada país debía especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que producían relativamente más eficiente*. La eficiencia en la producción estaba dada en los costos de producción, tomando en cuenta la productividad de la mano de obra, es decir que cuanto más productivos sean los trabajadores (menos cantidad de mano obra utilizada por hora de trabajo), más competitivos serían los productos. De esta manera, los países se especializarían en aquello que mejor producían e importarían aquellos bienes en los que eran más ineficientes en producirlos (y por ende más caros). De esta manera, el comercio sería beneficioso para ambos países<sup>4</sup>. Para ello, era condición *sine qua non* la existencia del libre comercio, en donde el Estado no tenía intervención alguna, y los países podrían comerciar libremente.

---

<sup>3</sup>  $MV = PQ$ , donde  $M$  es la oferta monetaria,  $V$  es la velocidad de circulación del dinero;  $P$  es el nivel general de precios de la economía, y  $Q$  es el stock de bienes producidos. La parte izquierda de la identidad corresponde a la demanda agregada, mientras que la parte derecha de la ecuación corresponde a la oferta agregada. La relación entre la teoría cuantitativa del dinero y el mecanismo de flujo especie-precio radica en que en la medida en que aumenten las reservas de oro, producto del excedente de producción que se exporta, aumentará la oferta monetaria ( $M$ ); al suceder esto, aumentarán los precios de la economía ( $P$ ) y habrá presiones a la depreciación de la moneda nacional.

<sup>4</sup> Estos conceptos fueron recogidos por Adam Smith en su teoría de la ventaja absoluta, y por David Ricardo en su teoría de la ventaja comparativa.

Del mismo modo, John Stuart Mill esgrime argumentos en defensa del libre comercio frente al proteccionismo practicado durante la época mercantilista. Según Mill, el librecambio provoca ventajas directas e indirectas; las primeras, provocadas por las importaciones y consisten en hacerse de bienes que los países no podrán producir, y “en el empleo más eficaz de las fuerzas productivas mundiales”. En este sentido, Mill continúa con la línea de pensamiento de Smith y Ricardo, dado que considera que la ampliación de los mercados contribuye a perfeccionar los procedimientos de producción y puede llevar a una especie de revolución industrial en un país cuyos recursos estaban sin desarrollar. Por ello, Mill reconoce que la imposición de aranceles a las importaciones perjudica tanto al país que los impone como a sus socios comerciales, dado que sostiene que esto puede llevar a represalias, acarreando mayores pérdidas<sup>5</sup>.

Los autores clásicos fueron grandes defensores del libre comercio, dado que veían en el proteccionismo perjuicios para las compañías y los países menos adelantados. Por ello, consideraban que el comercio debía ser beneficioso para todos los países que participan en él.

## 2. Los argumentos neoclásicos y modernos a favor del libre comercio

Los autores neoclásicos continuaron apoyando la tesis librecambista de la escuela clásica, dándole ciertos matices innovadores al estudio de la teoría del comercio internacional. Sin embargo, fueron Eli Heckscher y Bertil Ohlin, quienes desarrollaron una nueva teoría explicativa de las causas del comercio internacional, apoyada en la teoría de la ventaja comparativa ricardiana, pero dejando de lado la teoría del valor trabajo clásica<sup>6</sup>. El Modelo de Heckscher – Ohlin (H-O), intentó explicar cómo se producían las ventajas comparativas, y en consecuencia, el intercambio internacional de los países, teniendo en cuenta la dotación de factores de los países, y el uso intensivo de los mismos en la producción de los bienes.

---

<sup>5</sup> ESCRIBANO Gonzalo. “El comercio internacional” Cap. 2 [www.uned.es/cursos-globalizacion/articulos/tema2/tema2\\_01.pdf](http://www.uned.es/cursos-globalizacion/articulos/tema2/tema2_01.pdf)

<sup>6</sup> La teoría del valor trabajo establece que *el valor de los bienes está dado por la cantidad de trabajo insumida por hora en la producción de los mismos*. Cuanto más productiva sea la mano de obra, menor va a ser el precio del bien, es decir, que cuanto menos cantidad de horas utilice un trabajador para producir un bien, mejor será su productividad y consecuentemente, mejor será el precio. Esto determinaría la división internacional del trabajo que establecía a grandes rasgos que cada país debería especializarse en la producción y exportación del bien que produzca relativamente mejor, en comparación con otro país. Esa diferencia de costos sería un incentivo para el comercio internacional.

En rasgos generales, el Modelo H-O explica que bajo condiciones de libre comercio, los países debían producir aquellos bienes en los que en su producción se utilice el factor de producción abundante en el país, de manera intensiva. Esto explica que la abundancia relativa de factores y el uso intensivo de los mismos en un determinado bien (por ejemplo el capital para producir autos, o la mano de obra, para producir textiles) demostrará cuál será el patrón de producción del país, y consecuentemente su patrón especialización o ventaja comparativa.

No obstante, lo interesante de la teoría H-O son las connotaciones existentes entre el uso del factor abundante (y en consecuencia más barato) y la retribución de ese factor. Por ello, existe una relación directa entre el comercio internacional y la distribución del ingreso. Esto se explica, en los requerimientos de factores que se necesitan en la producción de un determinado bien. Así, en la producción por ejemplo de automóviles, la proporción de capital en relación a la de mano requerida es mayor, dado que los autos utilizan intensivamente el factor capital. En este sentido, la retribución del capital será mayor que la retribución de la mano de obra, por lo tanto, ante un incremento en el precio de los automóviles, la retribución del factor productivo capital, será mayor. Análogamente, podemos utilizar el mismo razonamiento para productos intensivos en mano de obra o tierra.

De esta forma, bajo condiciones de abundancia de factor productivo, y uso intensivo del mismo, el comercio internacional, que potencia la ampliación de los mercados, incide directamente en la distribución del ingreso hacia dentro de los países. Las condiciones de competitividad dadas por la abundancia factorial se apoyan en la condición del libre comercio para potenciar los beneficios del comercio internacional hacia adentro de las economías<sup>7</sup>. Según Lugones (2012), “un incremento en el precio de la tela por ejemplo, provocará un desplazamiento de los recursos productivos a la fabricación de ese bien. Esto llevará a un aumento de la demanda de los factores destinados a esa producción. De acuerdo con los supuestos del modelo, ambos factores (mano de obra y capital) son necesarios para la fabricación del bien pero de uno de ellos se hace uso intensivo, por lo que la demanda del mismo (y consecuentemente, su retribución) se incrementará proporcionalmente más. Es decir, que el libre comercio

---

<sup>7</sup> El Teorema Stolper – Samuelson, corolario a la Teoría H-O define esta cuestión, dado que vincula los precios relativos de los bienes comercializables, con los precios relativos o retribución de los factores de producción. El teorema establece que, bajo ciertos supuestos económicos (rendimientos constantes, competencia perfecta, la igualdad de la serie de factores que el número de productos), un aumento en el precio relativo de un bien dará lugar a un aumento en la retribución de ese factor, que se utiliza con mayor intensidad en la producción del producto, y por el contrario, a una caída en la retribución del otro factor.



internacional beneficia a los factores de producción que son abundantes en los países, y especialmente a la retribución de esos factores.

Desde una óptica teórica, el Teorema Stolper – Samuelson intenta dar respuesta a esta cuestión<sup>8</sup>. Resumiendo este punto, la teoría afirma que el comercio internacional promueve la exportación de productos que usen en forma intensiva el factor de producción abundante en el país. Al incrementarse la demanda de ese factor, su renta también aumentará, y mejorará la distribución del ingreso en el país, en relación al factor considerado escaso<sup>9</sup>. Esto promueve la movilidad interna de factores hacia la industria en la que el país se especializa, pero esta movilidad puede traer aparejado costos internos, en donde se puede producir desempleo o escasez de capital en un sector de la economía para beneficiar a otro.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que existen diferentes estudios empíricos que refutan y afirman los argumentos neoclásicos del Modelo H-O. Entre los primeros, se encuentra el elaborado por Wassily Leontief (1953), en base a estadísticas comerciales de EE.UU. de 1947. En su estudio, Leontief encontró que paradójicamente, las exportaciones de bienes de ese país eran intensivas en mano de obra y no en capital, como justificaba el Modelo H-O. Por lo tanto, los neoclásicos, con sus contribuciones al estudio de la teoría del comercio internacional, también hacen hincapié en los beneficios del libre comercio, en consonancia con los postulados de la escuela clásica, aunque estudios empíricos en ocasiones demuestren lo contrario.

Por su parte, las teorías modernas del comercio internacional nacen a partir de la década de 1970 e intentan dar explicaciones sobre los beneficios del comercio internacional pero desde una óptica diferente a la neoclásica. En este sentido, quizás el modelo más importante fue el elaborado por Paul Krugman (1979), en donde hacía hincapié en elementos como las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta, entre otros. Krugman estableció que el comercio no tiene por qué surgir de la ventaja comparativa. Por el contrario, puede ser consecuencia de los rendimientos crecientes o de economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. “Las economías de escala proporcionan a los países un incentivo para especializarse y comerciar,

---

<sup>8</sup> LUGONES, Gustavo y colaboradores. “Teoría del comercio internacional” Universidad Nacional de Quilmes – Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, Buenos Aires, 2012. Cap. 1

<sup>9</sup> FRIEDEN – LAKE. “International political economy: perspectives on global power and wealth”. Thomson. Cap. 20.

incluso en ausencia de diferencias entre países en sus recursos y tecnología.”<sup>10</sup> Por lo tanto, bajo competencia monopolística las industrias producirían economías de escala, aprovechando asimismo las externalidades, y de esta manera lograrán mayor competitividad. Los mercados ampliados, fruto del libre comercio internacional, incentivarán un comercio intra-industrial<sup>11</sup> más competitivo entre los países de similar desarrollo productivo, produciendo ganancias extraordinarias tanto a los productores como a los consumidores, quienes se beneficiarán de esta competencia en un mercado más amplio integrado a causa del libre comercio internacional.

De estas premisas se desprende que el comercio intra-industrial refleja las economías de escala, mientras que el comercio inter-industrial, es decir aquel que se da en el intercambio de bienes de diferentes industrias, refleja la ventaja comparativa. En base a esto, podemos dilucidar que el comercio intra-industrial generalmente se da entre países desarrollados y explica el patrón norte-norte o sur-sur; en tanto que el comercio inter-industrial se da primordialmente entre países desarrollados y países en desarrollo, reflejando el patrón norte-sur.

### **3. Los argumentos estructuralistas en contra del librecambio**

Hasta este punto hemos desarrollado algunos argumentos a favor del librecambio, más allá de las cuestiones netamente mercantilistas. Tanto la Escuela Clásica, como la Neoclásica y la Moderna esgrimen razones bien argumentadas a favor de los beneficios que el libre comercio trae a los países. En general, estas corrientes de pensamiento asocian estos beneficios a que el comercio amplía la gama de productos disponibles para los países, desde una óptica más bien consumista. La Escuela Clásica ha enfocado el estudio de la teoría del comercio internacional desde el punto de vista de la oferta. La Escuela Neoclásica ha ampliado su visión

---

<sup>10</sup> KRUGMAN P. – OBSTFELD, M. “Economía Internacional, teoría y política”. Addison Wesley. Cap. 6.

<sup>11</sup> Se entiende por comercio intra-industrial a aquel comercio desarrollado dentro de una misma industria por diferentes países, es decir por ejemplo que un país puede exportar automóviles e importar al mismo tiempo automóviles. La diferenciación del producto daría a los consumidores una gama más amplia de bienes para así poder satisfacer mejor sus necesidades, a precios más bajos. Del mismo modo, se pueden importar bienes intermedios que reciben una elaboración relativamente modesta, volviendo a ser exportados como bienes intermedios con algún grado de elaboración apenas superior, como por ejemplo los textiles.

a la demanda recíproca, al igual que las teorías modernas. Sin embargo, en los años sesenta del siglo XX aparecen nuevas teorías, fundamentalmente en América Latina, en las que se critican estos potenciales beneficios del libre comercio que producen precios más bajos producto de la especialización de los países. Como establece Bianco (2012), desde esta perspectiva, “los menores precios no implican ganancias de eficiencia sino una reducción del ingreso nacional”<sup>12</sup>. A raíz de ello, aparecen las denominadas teorías del intercambio desigual, de la dependencia y de los deterioros de los términos de intercambio, todas ellas enmarcadas en el estructuralismo<sup>13</sup> de la CEPAL, siendo el economista argentino Raúl Prebisch (1950), el fundador de esta línea de pensamiento, que siguieron Felipe Herrera y Fernando Henrique Cardoso, entre otros tantos.

Para comprender los postulados del estructuralismo latinoamericano, Prebisch, establecía que la economía internacional se dividía en dos elementos vinculados, el centro y la periferia, por lo que el sistema económico mundial era de carácter asimétrico, lo que suponía ganancias para el centro (países industrializados) y pérdidas para la periferia (países en desarrollo). En este sentido, los países centrales eran productores de bienes industriales, producidos bajo economías de escala y con la tecnología y el capital necesarios para competir fuertemente en el mercado mundial. Por otro lado, los países periféricos eran productores de productos primarios, con poco valor agregado, y escasamente competitivos. Sumado a ello, los países periféricos estaban atados al vaivén de los precios internacionales de sus productos, altamente volátiles, lo cual condicionaba sus ingresos genuinos por exportaciones.

Por lo general, los países con abundancia de recursos naturales, como los de América Latina o África, se especializan en la exportación de productos primarios, y la evolución de sus precios relativos en el mercado internacional tiene un impacto directo en la balanza de pagos de los países. Ante una suba de precios internacionales de los *commodities* (productos básicos), los países tendrán superávit en su cuenta corriente, lo cual hará que ingresen mayor cantidad de

---

<sup>12</sup> BIANCO, C “Las teorías del intercambio desigual”, en LUGONES, G. “Teorías del comercio internacional” Universidad Nacional de Quilmes – Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, Buenos Aires, 2012. Cap. 2.

<sup>13</sup> La definición dada por Armando Di Fillipo engloba en todo sentido el concepto de Estructuralismo Latinoamericano. Según Di Fillipo, “los fundadores del estructuralismo concibieron un enfoque sistémico, multidimensional y dinámico. Lo aplicaron al estudio de los incrementos y la distribución social de la productividad laboral generada en las sociedades centrales y a sus efectos en las sociedades periféricas. Esta perspectiva cuestiona la noción de mercados que se autorregulan y retornan a posiciones de equilibrio estable, presentándolos en cambio como una expresión cuantitativa de la posición de poder de las partes contratantes a nivel nacional o internacional.” DI FILLIPO, A. “Estructuralismo latinoamericano y teoría económica”. Revista de la CEPAL N° 98. Santiago, 2009.

divisas. Esta situación, recogida por Bacha y Fishlow (2010), induciría hacia la apreciación de la moneda local y al ingreso de capitales, mejorando las variables del frente externo del país<sup>14</sup>. En este sentido, diferentes teorías, como la de Landes (1998), establecen que los países con abundancia de recursos naturales, tenderán a crecer menos que los países con escasez<sup>15</sup>. Este crecimiento más lento se explica básicamente en la volatilidad de los precios internacionales de los *commodities*. Es más, este dilema se acrecienta si se analizan las canastas exportadoras de los países latinoamericanos o africanos con fuerte dotación de recursos naturales, en donde la escasa diversificación de las exportaciones hacen que cualquier modificación en los términos de intercambio, tendrán un impacto directo en la balanza de pagos, y consecuentemente, en las variables macroeconómicas, haciendo que el crecimiento se ralentice, o incluso se detenga en el mediano y largo plazo.

Asimismo, Bacha y Fishlow (2010), explican que “los países con industrias concentradas en productos primarios son menos dinámicas, debido al bajo nivel de productividad y la baja elasticidad de la demanda”<sup>16</sup>. Todas estas cuestiones plantean ciertos interrogantes acerca de cuán importante es que los países tengan abundancia de recursos naturales, y de cómo esta situación repercute en el desarrollo de los mismos. Sin duda, la volatilidad de los precios internacionales es la condición limitante del desarrollo de los países latinoamericanos con abundancia de recursos.

A esta situación la podemos enmarcar en la teoría de Prebisch – Singer (1950), sobre el deterioro de los términos de intercambio. Esta tesis central que intenta explicar el nivel de subdesarrollo de los países abundantes en recursos naturales puede sintetizarse en los siguientes puntos, como lo establece Escribano<sup>17</sup>:

- El sesgo en la demanda, teniendo en cuenta la Ley de Engel<sup>18</sup>: conforme aumenta el ingreso, la proporción de éste gastado en alimentos (y por extensión en materias

---

<sup>14</sup> OCAMPO, A. – ROS, J. (Ed.) “The Oxford handbook of Latin American Economics”. Oxford University Press. Cap. 16, Pág. 396.

<sup>15</sup> ZOZAYA, A. “David Landes: la riqueza y la pobreza de las naciones”. En <http://www.aleph.org.mx/jspui/bitstream>

<sup>16</sup> OCAMPO, A. – ROS, J. (Ed.) “The Oxford handbook of Latin American Economics”. Oxford University Press. Cap. 16, Pág. 397.

<sup>17</sup> Op. Cit. 6

<sup>18</sup> La ley de Engel establece que *el porcentaje del ingreso del consumidor gastado en alimentos es una función decreciente del ingreso*.

primas) disminuye. Además, según Prebisch y Singer, a medida que aumenta el ingreso, la demanda de manufacturas se eleva más que proporcionalmente.

- La innovación técnica reduce el uso de materias primas, presionando a la baja de sus precios.

Bajo estas condiciones, los países latinoamericanos intentaron desarrollar un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), aunque algunos autores como Ocampo y Bértola (2013), prefieren el nombre de “industrialización dirigida por el Estado”<sup>19</sup>, el cual enmarcaba las políticas económicas de los países con base al crecimiento del mercado interno, la facilitación en la adquisición de bienes de capital, el fomento de la demanda agregada y la expansión del gasto público. La política comercial, de carácter en principio proteccionista, se complementó con políticas monetarias y fiscales articuladas a favor de la producción nacional y la sustitución de importaciones<sup>20</sup>.

Luego de años de aplicado este modelo – el cual dio algunos resultados modestos – el mismo comenzó a dar señales de agotamiento. Básicamente, las economías de América Latina no lograron alcanzar un dinamismo suficientemente álgido como para lograr una inserción más provechosa en la economía internacional. Sumado a ello, la escasa participación de los países latinoamericanos en el comercio internacional, en especial en productos manufacturados, mermaron la capacidad productiva y exportadora de los países de la región. Esta situación se vio complementada por la escasa diversificación de las exportaciones, tanto en productos, como en mercados, acentuando la restricción externa y el deterioro de los términos de intercambio, dado fundamentalmente por el incremento de las importaciones de bienes intermedios y de capital, y el lento y marginal crecimiento de las exportaciones.

La ISI, por las condiciones en que se venía desarrollando, ya se insinuaba como un proceso de alcances limitados a largo plazo, tanto en términos de sostenimiento del crecimiento económico y del aumento de la productividad general, como en lo que se refiere a la solución del problema

---

<sup>19</sup> OCAMPO, J. y BERTOLA, L. “El desarrollo económico de América Latina desde la independencia”. Editorial Fondo de Cultura Económica, 2013.

<sup>20</sup> Si bien con las sucesivas rondas de negociación del GATT en la que los países latinoamericanos se iban comprometiendo a reducir sus niveles arancelarios, el argumento de la industria naciente cobraba sentido y justificaba la protección, la cual, además de los aranceles, incluía diferentes tipos de barreras no arancelarias, como cuotas, cupos, licencias y prohibiciones de carácter económicas.

del estrangulamiento externo<sup>21</sup>. La crisis de la deuda de los años ochenta, junto con las políticas erróneas adoptadas por los gobiernos de la región, y la caída de los precios internacionales de los *commodities*, evidenciarían las falacias del modelo, confirmando los postulados teóricos y empíricos desarrollados por Prebisch y Singer varios años antes.

#### 4. Las razones de la política comercial<sup>22</sup>

Hasta acá se han analizado los argumentos a favor del libre comercio a través de las diferentes vertientes del pensamiento clásico, neoclásico y moderno. Asimismo, se ha pasado revista al estructuralismo latinoamericano, crítico de las teorías que establecen que el libre comercio trae beneficios a todos los países participantes en él. Generalmente, se argumenta que el comercio internacional promueve la eficiencia de la producción y de los mercados al asignar los recursos escasos a las crecientes necesidades sociales. La llamada “mano invisible” de Adam Smith es prueba de ello. Sin embargo, la crisis del capitalismo global de 1929 echó por tierra los argumentos clásicos y neoclásicos sobre la eficiencia de los mercados. A raíz de ello, John Maynard Keynes (1936) abogó por una participación mayor del Estado en la economía, con el fin de propender a una distribución más justa de los recursos que los mercados por sí solos no pudieron hacer.

Si bien el comercio internacional trae beneficios a los países que lo practican en ocasiones éstos no se producen y el comercio puede ser contraproducente. Frente a esta situación los países deciden establecer aranceles u otras medidas con el fin de protegerse de la competencia extranjera. Los aranceles tienen la finalidad de proteger una rama o sector de la industria nacional frente a los productos importados con los que compiten. La imposición de un arancel eleva el precio del producto importado, permitiendo que los productores locales puedan vender su producto en el mercado doméstico libre de competencia o con competencia reducida

---

<sup>21</sup> TAVARES, M. y GOMES, G. “La CEPAL y la integración económica de América Latina”. Revista de la CEPAL, número extraordinario, 1998.

<sup>22</sup> A fin de simplificar el análisis, y teniendo en cuenta las limitaciones espaciales y los fines del presente trabajo, se abordará solamente el análisis de la aplicación de un arancel a las importaciones bajo un modelo de equilibrio parcial. En el mismo se entiende que la economía del país que aplica el arancel es pequeña, por lo que los efectos del mismo se remiten solamente al mercado interno, y no al internacional. Por las mismas cuestiones, se omite el análisis de otros instrumentos de política comercial.

en mejores condiciones. Del mismo modo, los aranceles protegen el valor agregado de los productos nacionales. De esta explicación podemos establecer que el arancel tiene dos acepciones: una nominal y otra efectiva. La protección nominal repercute en el precio del producto importado, dado que actúa como un impuesto, elevando el precio del producto en cuestión. La protección efectiva tiene que ver con la protección real que arancel tiene sobre el valor agregado nacional<sup>23</sup>. El análisis de la protección efectiva es útil para tener en cuenta al momento de negociar acuerdos comerciales bilaterales o en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y ver el impacto que una posible desgravación arancelaria podría tener en la rama de la industria sobre la que se está negociando y sobre la que se aplicará la cláusula de nación más favorecida (NMF)<sup>24</sup>. Ahora bien, para analizar cuál es el efecto de un arancel nos será útil utilizar un sencillo modelo de equilibrio parcial. En el siguiente gráfico se ven los efectos que tiene un arancel para el país que lo aplica.

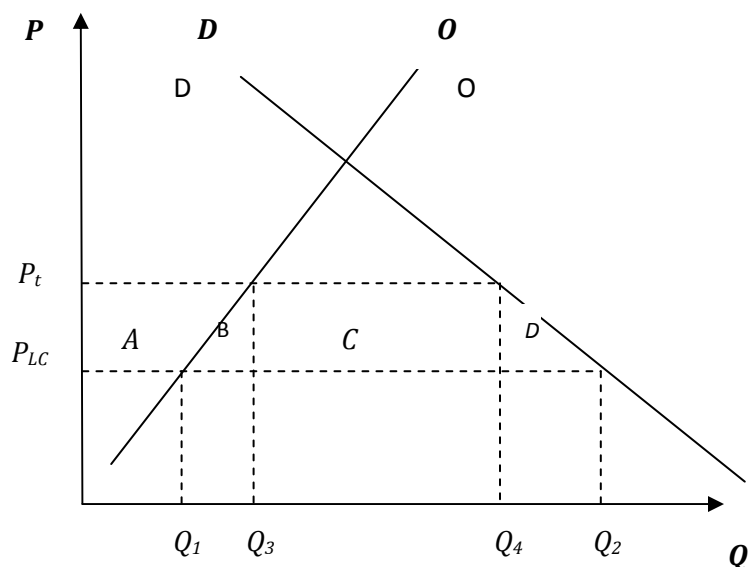
---

$$TPE = \frac{t - \sum a_i}{1 - \sum a_i}$$

<sup>23</sup> La Tasa de Protección efectiva puede calcularse como  $TPE = \frac{t - \sum a_i}{1 - \sum a_i}$  donde  $t$  es el arancel nominal del bien final;  $a$  es la proporción de insumos importados en el bien final e  $i$  es el arancel nominal del insumo importado. Del resultado obtenido se puede inferir que si el arancel nominal del bien final es mayor al promedio de los aranceles nominales de los insumos importados, la TPE será mayor que el arancel nominal del bien final. Si el arancel nominal del bien final es menor al promedio de los aranceles nominales de los insumos importados, la TPE será menor que el arancel nominal del bien final. Finalmente, si el arancel nominal del bien final es igual al promedio de los aranceles nominales de los insumos importados, la TPE será igual que arancel nominal del bien final.

<sup>24</sup> La cláusula NMF constituye uno de los principios angulares del sistema multilateral del comercio de la OMC, inscripta en el Art. I del GATT, y establece que *si un país le otorga una preferencia arancelaria a otro país, deberá otorgar esta misma preferencia a todos los países firmantes del GATT*.

**Gráfico 1: Efectos de un arancel en el bienestar general de un país chico**



En el gráfico hemos representado un mercado perfectamente competitivo en el que interactúan dos funciones, una de oferta (O) y otra de demanda (D), y en el que se explica qué sucede cuando un país decide imponer un arancel a las importaciones. Inicialmente, los productores producen  $Q_1$ , y los consumidores demandan  $Q_2$  a un precio de libre mercado ( $P_{LC}$ ). A ese precio determinado, la cantidad demandada supera a la ofertada, dado que a los productores sólo ofrecerán  $Q_1$ , mientras que a ese precio los consumidores obtienen mayor cantidad de productos. Siendo la oferta nacional incapaz de cubrir la demanda, la diferencia entre  $Q_2$  y  $Q_1$  se importa del exterior, por lo tanto  $Q_2 - Q_1$  son las importaciones.

Ahora el país decide imponer un arancel a las importaciones para proteger una industria determinada. La imposición del arancel eleva el precio hacia  $P_t$ . A este nuevo precio más alto, los productores nacionales se verán incentivados a ofrecer más cantidad, por lo que la oferta ahora se ubica en  $Q_3$ . Sin embargo, el arancel hizo subir tanto el precio de los bienes importados que los consumidores demandarán menos unidades, haciendo que la demanda se sitúe en  $Q_4$ . Aún a estos precios, la cantidad demandada sigue superando a la ofertada, pero la cuantía de importaciones se ha reducido a  $Q_4 - Q_3$ . Como vemos, el arancel surtió los efectos



por los que fue establecido. Ahora bien, ¿qué sucede con el bienestar general? En el gráfico podemos apreciar cuatro áreas *A*, *B*, *C* y *D*. Para analizar los efectos en el bienestar general es preciso utilizar los conceptos de excedente del productor y excedente del consumidor<sup>25</sup>. El área *A* corresponde al excedente del productor, y es positivo, dado que al nuevo precio con arancel, los productores locales estarán dispuestos a ofrecer mayor cantidades de bienes. El área *A*, *B*, *C*, *D*, corresponde al excedente del consumidor, y es negativa, dado que con el nuevo precio mayor, los consumidores demandarán menos unidades. Sin embargo, el análisis no está completo, dado que el gráfico puede todavía brindar algunos datos más. El rectángulo *C* del gráfico corresponde al Estado (que es quien impone el arancel), y representa lo recaudado en concepto de gravámenes a las importaciones en virtud del arancel. Asimismo, los triángulos *B* y *D* también contienen información. El primero representa una distorsión de la producción, mientras que el segundo representa una distorsión en el consumo. Ambas distorsiones implican que se ha alterado el normal funcionamiento del mercado en virtud de la introducción de un elemento exógeno. El resultado neto será el siguiente:

*Excedente del productor:*  $A (+)$

*Excedente del consumidor:*  $A+B+C+D (-)$

*Estado:*  $C (+)$

Al despejar las letras, el efecto neto de la imposición de un arancel radica en los triángulos *B* y *D* que representan las distorsiones y por consiguiente una pérdida de eficiencia. Por otro lado, estas distorsiones implican, especialmente en el caso de la producción, transferencias de recursos hacia la industria protegida. Aquí es preciso profundizar el análisis y tomar algunos elementos de los modelos de equilibrio general que analizan lo que sucede cuando se establece un arancel a las importaciones. En este sentido, los factores, sea la mano de obra o el capital, se ven atraídos por la industria protegida, por lo que se desplazan hacia ese sector

---

<sup>25</sup> El excedente del consumidor es la diferencia entre el precio máximo que estaría dispuesto a pagar y el precio que realmente paga el consumidor de un bien. Gráficamente, el excedente del consumidor es el área que se ubica por debajo de la curva de la demanda. Por otro lado, el excedente del productor es la diferencia entre la cantidad que un productor recibe de la venta de un bien y la cantidad más baja que el productor está dispuesto a aceptar por el producto. Gráficamente su ubica por encima de la curva de oferta.

en virtud de la obtención de mejores retribuciones. Una industria protegida, puede vender sus productos a precios más altos, con lo cual aumenta su oferta de bienes en el mercado interno, como así también aumenta la retribución del factor productivo (salario y renta del capital). Sin embargo, el problema que puede traer esta situación es que los recursos de la industria en la que el país está especializado y tiene una ventaja comparativa, pueden moverse hacia la otra industria, desatendiéndose el sector exportador. Si la protección es muy alta, se corre el riesgo que la transferencia de recursos del sector exportador hacia el sector protegido, merme la oferta y la capacidad exportadora del país, haciendo que el país modifique su patrón de especialización, e incluso pierda posiciones en el mercado internacional.

Desde otro punto de vista, los países aplican medidas restrictivas a las importaciones con base a diferentes situaciones. El primer argumento es el de la industria naciente. A través de ésta, los países aplican medidas de protección a industrias nuevas (tales como aranceles, cuotas, prohibiciones y contingentes arancelarios, entre otros), con el fin de permitirles su afianzamiento en el mercado, y con el objeto de darles el tiempo suficiente para que puedan desarrollar un producto competitivo con base a mejoras en la productividad. De esta manera se limita la competencia y las empresas pueden crecer y desarrollarse al amparo de la protección. La razón central de este argumento para los países en desarrollo es que tienen una ventaja comparativa potencial en la producción de bienes manufacturados, pero estas industrias no pueden competir frente a aquellas de los países desarrollados, establecidas con anterioridad en el mercado. Asimismo, esta tesis conlleva en ocasiones que los países adopten un sistema de protección basado en la ISI.

Otro postulado establece que la política comercial puede concebirse en base a instrumentos más complejos que van más allá de la mera protección (o promoción). En este sentido, la política comercial se centra en los sectores exportadores e implica una política activista por parte del Estado, en la que interviene asimismo la política industrial. Esta denominada “Política Comercial Estratégica” (PCE) se basa en particularmente en la sustitución de importaciones y promoción simultánea de las exportaciones, algo similar a lo propuesto por la CEPAL en los años sesenta, pero con algunas importantes diferencias. La PCE implica la selectividad por parte del Estado de potenciales industrias con alto valor agregado que generen economías de escala y productos altamente competitivos. En este sentido, “la PCE promueve que las empresas aumenten sus beneficios extraordinarios en mercados extranjeros oligopólicos ó de

competencia monopolística”<sup>26</sup>. Este concepto de PCE fue adoptado por los principales países desarrollados, y algunos países de reciente industrialización, como los del Sudeste Asiático, haciendo de la intervención una herramienta para el desarrollo económico.

Por lo tanto, ambos argumentos tienden a contrarrestar la tesis de que el libre comercio es beneficioso para todos los países. De hecho, tanto los países desarrollados, como los países en desarrollo, han utilizado a la política comercial como herramienta de protección, con el fin de propender al desarrollo de sus industrias, y mejorar la inserción internacional de sus empresas.

## **5. La economía política de la política comercial: una eterna discusión**

A lo largo de este trabajo se han analizado algunos de los argumentos más importantes en pos o en contra del comercio. Sin embargo, existen otros argumentos más técnicos que derivan de la teoría económica, pero que se sustentan en la política comercial y en decisiones gubernamentales. Algunas de estas cuestiones se analizarán en el presente acápite.

Según Krugman, son pocos los países en el mundo que se han aproximado completamente al libre comercio pleno, sin la adopción de aranceles, subsidios o cuotas. Asimismo, a lo largo de los años muchos economistas promovieron la tesis de que el libre comercio trae beneficios para los países que lo practican. Si esto es cierto, ¿por qué cada vez más los países utilizan prácticas proteccionistas? ¿Qué motivos existen detrás del fracaso de las negociaciones comerciales multilaterales al amparo de la OMC? ¿Por qué proliferan tanto los acuerdos de libre comercio en algunas regiones del mundo, y en otras no? Todas estas preguntas tienen como corolario a la política comercial como instrumento de política económica que apunte el crecimiento económico y el desarrollo de los países.

El primer argumento que se tendrá en cuenta, se refiere a la discusión a favor de libre comercio y la eficiencia. En este sentido, se debe volver al análisis sobre los efectos que produce un arancel en el bienestar del país que lo aplica. Como se ha visto, las áreas *B* y *D* del gráfico implicaban distorsiones en la producción y en el consumo respectivamente. Estas distorsiones en los incentivos económicos a los productores y a los consumidores producen que los

---

<sup>26</sup> Op. Cit. 6.

mercados generen una pérdida de eficiencia, dado que como se ha explicado, los consumidores deben pagar más por el producto importado, y los productores producen más de ese bien, lo que trae aparejado un desplazamiento de los factores a esa industria protegida.

El libre comercio justamente elimina estas distorsiones y hace que los mercados funcionen más eficientemente, dado que permite que sus fuerzas se ajusten libremente, sin generar ningún tipo de distorsión, y haciendo que el funcionamiento del mercado sea más eficiente. Este concepto fue también esbozado por el economista clásico Jean Baptiste Say (1803), en el sentido que afirmaba que toda oferta genera su propia demanda, por lo tanto el mercado funcionaba eficientemente sin necesidad de recurrir a elementos exógenos que lo regulen, evitándose de esta manera los excesos de producción o el desempleo<sup>27</sup>.

Adicionalmente, el libre comercio promueve las economías de escala, producto de la ampliación de los mercados. En este sentido, “los mercados protegidos no solamente fragmentan la producción internacional, sino que, al reducir la competencia y aumentar los beneficios, también atraen a demasiadas empresas a la industria protegida. Con la proliferación de empresas en mercados nacionales estrechos, la escala de producción de cada empresa se hace ineficiente”<sup>28</sup>, tal como se mencionara anteriormente.

Desde el punto de vista político, las prácticas del libre comercio conllevan a que los países desarrollen relaciones más amistosas, dado que la imposición de barreras al comercio orientadas a la protección de la industria nacional, como aranceles o cuotas, hacen que los países tengan conflictos dados por la reducción de su comercio recíproco, como sucede por ejemplo con el Mercosur. En este sentido, Rodrik (2010), afirma que “dependiendo de la posición que un país detente en la economía internacional, y de cómo las políticas comerciales ligadas a cuestiones políticas y sociales domésticas interactúan, el libre comercio puede ser una fuerza progresiva o regresiva”<sup>29</sup>. Por ello, cuanto más cerrado al comercio sea un país, mayor será el índice de conflictividad política con sus socios comerciales. Claro que esto depende en gran medida de la posición y del desarrollo industrial que tengan los países.

Ahora bien, también se pueden exponer algunos elementos a favor del proteccionismo. El primero de ellos, se relaciona con la relación de intercambio. En el caso de un país grande, que

---

<sup>27</sup> Esta afirmación es conocida como la Ley de los mercados de Say.

<sup>28</sup> KRUGMAN P. – OBSTFELD, M. “Economía Internacional, teoría y política”. Addison Wesley. Cap. 9.

<sup>29</sup> RODRIK, D. “The Globalization paradox”. Ed. W.W. Norton and Company. Cap. 2. Pag. 30. 2010.

puede influir sobre los términos de intercambio internacionales, es decir en los precios de exportación e importación, la imposición de un arancel a las importaciones reduce el precio de los bienes importados, y por lo tanto, genera un beneficio en la relación de intercambio, dado que se produce una mejora en los términos de intercambio para el país (los precios relativos de las importaciones se reducen frente a los de las exportaciones).

Estos argumentos esgrimidos, entre otros tantos, no hacen más que sumar herramientas de análisis al debate en cuestión. Como se ha planteado *supra*, existen elementos a tener en cuenta que tienen que ver con el grado de desarrollo económico de los países. En este sentido, el libre comercio en ocasiones deriva en costos mayores a los beneficios, especialmente cuando se trata de países de bajo ingreso en relación a países de ingresos altos o desarrollados. Normalmente, la relación de intercambio tiende a ser dispar cuando comercian países en desarrollo y países desarrollados. Esta disparidad se da por el nivel de desarrollo relativo de las industrias, y la competitividad de las mismas. Los países desarrollados o de altos ingresos poseen empresas altamente competitivas que venden su producción en masa a precios más bajos que las de los países de bajo ingreso. Si a esto le sumamos la cuestión del libre comercio, el panorama se ensombrece aún más para los países en desarrollo, dado que la competencia desequilibrada provoca que las importaciones provenientes de los países desarrollados sustituyan a la producción doméstica en los países en desarrollo, con el consecuente deterioro de la actividad productiva, de los puestos de trabajo y del salario.

En este sentido, es dable destacar el papel que juega la OMC en sus intentos de promover entre los países la adopción de políticas comerciales congruentes y equilibradas, tendientes a fomentar un intercambio más justo y equitativo, aunque el desafío es colosal, si se tiene en cuenta el actual estado de las negociaciones comerciales multilaterales.

Adicionalmente, los costos sociales vinculados a la apertura comercial también pueden ser importantes por varias razones, las cuales se vinculan mayormente a los países de menores ingresos. Los costos de producción y los costos laborales en estos países tienden a ser mucho menores que en los países de altos ingresos. Esto se traduce en que las empresas de los países desarrollados deseen establecerse en estos países atraídos por los costos más bajos, y en muchas ocasiones, en leyes laborales mucho más flexibles que en sus propios países. Esto

si bien puede considerarse un incentivo para el crecimiento del empleo, las condiciones laborales que se impongan pueden ser desfavorables<sup>30</sup>.

Como se ha visto, los argumentos a favor del proteccionismo vinculados a los costos sociales (empleo, salarios, medio ambiente) se confrontan con los beneficios potenciales (progreso tecnológico, competitividad) haciendo que el debate se centre tanto en el corto plazo, donde los argumentos proteccionistas toman más fuerza, y en el largo plazo, donde los defensores del libre comercio aseveran que es donde se dan los beneficios permanentes que cubren los costos iniciales. Sin embargo, un elemento determinante a tener en cuenta es el grado de desarrollo de los países. Como se ha expresado anteriormente, los países que abogan por el libre comercio detentan una posición de liderazgo en el comercio internacional, y son economías desarrolladas que en sus orígenes han llevado a cabo prácticas proteccionistas, como el argumento de la industria naciente, promovido por ejemplo por Hamilton en EE.UU. y List en Alemania<sup>31</sup>. Los países en desarrollo, por otra parte, enfrentan situaciones adversas con el libre comercio, en especial porque sus empresas carecen de competitividad o su productividad es menor en comparación con las empresas de los países desarrollados. Si bien los costos de producción son menores, la falta de calificación de la mano de obra y su menor productividad relativa, conllevan a un deterioro mayor en los mercados de trabajo y la caída de la producción nacional a manos de competencia extranjera. Por lo que, las ganancias netas de la liberalización comercial se diluyen si los países no adoptan medidas concretas hacia los sectores afectados, que no incluyan una excesiva protección arancelaria que eche por tierra los potenciales beneficios a largo plazo.

## 6. Conclusiones

---

<sup>30</sup> Podemos citar como ejemplo la situación laboral de los trabajadores en China o India, o en el norte de México, donde, en este último caso, las empresas estadounidenses contratan trabajadores mexicanos en condiciones relativamente menos favorables a los que contratan en su país de origen.

<sup>31</sup> Friedrich List argumentaba en su "Sistema Nacional de Economía Política" (1841) *que cada nación industrializada ha promovido y promueve políticas proteccionistas con el objeto de salvaguardar sus industrias nacentes*. Asimismo, List consideraba que una vez que las industrias fueran lo suficientemente fuertes como para competir internacionalmente, sus países podrían disminuir sus barreras comerciales, proclamar las virtudes del libre comercio para así luego buscar que otros países hagan lo propio en materia de disminuir sus propias barreras al comercio. El libre comercio, decía List, era la política de los fuertes.

Tanto los postulados a favor o en contra del libre comercio, aseguran beneficios para el país que opta por alguna de las dos. En palabras de Gilpin (2001), “el libre comercio incrementa la competencia en los mercados domésticos, y en consecuencia, limita las prácticas monopólicas, disminuye los precios, aumenta las opciones de compra de los consumidores y la eficiencia de los mercados”<sup>32</sup>. Desde la óptica de los países desarrollados estos argumentos toman más fuerza, dado que sus empresas están mejor posicionadas en el mercado mundial, y los niveles de ingreso son asimismo mayores.

Por otro lado, la excesiva protección también puede generar más costos que beneficios, dado que puede establecer prácticas monopólicas en los sectores protegidos que generan rentas extraordinarias, transfiriendo recursos desde los consumidores y los sectores no protegidos, hacia los sectores que gozan de la protección. Sin embargo, se pueden encontrar algunos puntos en común. Desde el argumento de la industria naciente hasta los beneficios en las rentas de los factores de la producción, la combinación de políticas librecambistas con elementos proteccionistas ha sido central en el desarrollo económico de muchos países, pero más recientemente, en los del Sudeste Asiático.

Los modelos de comercio internacional y de la política comercial demuestran las ganancias potenciales del libre comercio. Los países desarrollados abogan en el mismo sentido, mientras que los países en desarrollo en general adoptan políticas comerciales cada vez más restrictivas. En este sentido, el fracaso de las negociaciones multilaterales de la OMC y del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) demuestra que el libre comercio aún no es una política que garantice beneficios netos a los países que los practican, ni que la política comercial por si misma pueda obrar en ese sentido, sino que se deberá articularla con otras, como la industrial, para generar beneficios sostenibles. Es decir, en un proceso de globalización de la economía mundial cada vez más complejo, con implicancias directas en la producción y el nivel de empleo, el comercio internacional puede jugar un rol central, tanto en la promoción de puestos de trabajos y mejores salarios, como en el deterioro de los mismos.

Por lo tanto, a menos que el comercio sea más justo y equitativo para todos los países, el debate sobre el librecambio y el proteccionismo continuará llenando páginas en la literatura especializada y en los círculos académicos y políticos alrededor del mundo. El juego sigue

---

<sup>32</sup> GILPIN, R. “Global Political Economy: understanding the international economic order”. Cap. 8. Ed. Princeton University Press, 2001.



abierto, y el marcador sigue empatado, aunque a lo largo de la partida una de las partes aventaje temporalmente a la otra.



## BIBLIOGRAFÍA

- APPLEYAR, D – FIELD, A. “Economía Internacional”. Editorial Mc Graw Hill, 4° Edición, 2006.
- CHACHOLIADES, M. “The pure theory of international trade”. Ed. Aldine Transaction, 2006
- DI FILLIPO, A. “Estructuralismo latinoamericano y teoría económica”. Revista de la CEPAL N° 98, 2009.
- ESCRIBANO, G. “El comercio internacional” [www.uned.es/curso-globalizacion/articulos/tema2/tema2\\_01.pdf](http://www.uned.es/curso-globalizacion/articulos/tema2/tema2_01.pdf)
- FRIEDEN, J – LAKE, D. “International political economy: perspectives on global power and wealth”. Ed. Thomson, 2011.
- GILPIN, R. “Global Political Economy: understanding the international economic order”. Cap. 8. Ed. Princeton University Press, 2001.
- IRWIN, D. “Free Trade under fire” 3° Edición. Ed. Princeton University Press, 2009.
- KRUGMAN, P. – OBSTFELD, M. “Economía Internacional, teoría y política”. 7° Edición Addison Wesley, 2006
- LUGONES, G. y colaboradores. “Teoría del comercio internacional” Universidad Nacional de Quilmes – Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, 2012.
- MARSHALL, K. “The factor content of Chinese trade”. The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review. 2011.
- OCAMPO, J. – BERTOLA, L. “El desarrollo económico de América Latina desde la independencia”. Editorial Fondo de Cultura Económica, 2013.
- OCAMPO, J. – ROS, J. (Ed.) “The Oxford handbook of Latin American Economics”. Oxford University Press. 2007.
- PEREYRA, D. “El comercio internacional como estrategia de crecimiento: diferentes experiencias del mundo en desarrollo”. Editorial Prometeo, 2011.
- RODRIK, D. “The Globalization paradox”. Ed. W.W. Norton and Company. 2010.
- TAVARES, M. – GOMES, G. “La CEPAL y la integración económica de América Latina”. Revista de la CEPAL, número extraordinario, 1998.
- TUGORES QUES, J. “Economía Internacional”. Ed. McGraw Hill, 2005.
- ZOZAYA, A. “David Landes: la riqueza y la pobreza de las naciones”. En <http://www.aleph.org.mx/jspui/bitstream>