

# EL COMERCIO INTERNACIONAL: teorías y políticas

Alfonso Rafael Casanova Montero  
Ismael Ricardo Zuaznábar Morales





# **EL COMERCIO INTERNACIONAL:** **teorías y políticas**

Alfonso Rafael Casanova Montero  
Ismael Ricardo Zuaznábar Morales

# **CIENCIAS ECONÓMICAS**

# **EL COMERCIO INTERNACIONAL: teorías y políticas**

Alfonso Rafael Casanova Montero  
Ismael Ricardo Zuaznábar Morales

Diseño de carátula: D. I. Yunisley Bruno Díaz

Composición de textos: MSc. Liéter Elena Lamí Rodríguez del Rey

Corrección: MSc. Dolores Pérez Dueñas

Dirección editorial: Dr. C. Jorge Luis León González

Sobre la presente edición:

© Editorial Universo Sur, 2018

ISBN: 978-959-257-515-8

Podrá reproducirse, de forma parcial o total, siempre que se haga de forma literal y se mencione la fuente.



Editorial: "Universo Sur".

Universidad de Cienfuegos. Carretera a Rodas, Km 3 ½.

Cuatro Caminos. Cienfuegos. Cuba.

CP: 59430

E-mail: [eus@ucf.edu.cu](mailto:eus@ucf.edu.cu)

## Introducción

El desarrollo económico continuo y ascendente del mundo es una de las leyes objetivas de la reproducción material de la vida humana y la sociedad, tanto en sus aspectos, cuantitativos y cualitativos, como en las actividades de la producción, la distribución, el cambio en el comercio y el consumo final de los bienes creados por el hombre.

Es por ello importante conocer las formas en que esto se organiza, regula y gerencia por empresas y gobiernos, y cómo sucede en la práctica comercial externa, así como sus contenidos y la esencia del por qué ello ocurre, sus tendencias y vías de crecimiento.

Describir, analizar y sintetizar lo anterior, más establecer algunas conclusiones en cada tema desarrollado es el objetivo principal del presente libro sobre Comercio Internacional que destaca la interrelación e interdependencia que existe entre las relaciones económicas nacionales y las relaciones internacionales, en el contexto de la economía mundial.

La dinámica comercial internacional ha sido reflejado a lo largo de la historia humana por el pensamiento de diferentes economistas e investigadores, es sumamente importante para los estudiantes de ciencias económicas, administrativas empresariales y afines, el conocer la esencia de cada una de estas teorías del Comercio Internacional, sus características e influencias en el desarrollo de los distintos países. Su conocimiento y dominio de seguro les será una herramienta muy útil e importante en sus desempeños profesionales.

Hoy la velocidad con que cambian las formas de la economía globalizada, y las dinámicas comerciales externas, es vertiginosa pero su esencia se mantiene, así como los fundamentos teóricos de las políticas económicas nacionales. Por eso se aspira a que esta obra ayude a los estudiantes y lectores interesados a entender cómo funciona el comercio global y los guie en tal objetivo.

El libro se estructura en 5 capítulos. Un primer capítulo dedicado a la explicación de los elementos esenciales de las teorías del comercio internacional, donde se abordan los más importantes pensadores desde los inicios de la revolución industrial británica hasta nuestros días.

Le sigue un segundo capítulo con los conceptos esenciales del comercio internacional y del comercio exterior, con referencias a las operaciones que se realizan en el sector. Este bloque conceptual es seguido por un tercer capítulo donde se exponen los instrumentos de política comercial más utilizados en la práctica comercial actual y le sigue un cuarto capítulo con explicaciones sobre el Sistema Multilateral de Comercio y las tendencias más recurrentes que siguen los flujos de bienes y servicios a nivel internacional, finaliza con el quinto capítulo que recorre las políticas comerciales internacionales de las naciones o grupos de ellas más significativa en la economía internacional. Al final del trabajo se ofrecen unas conclusiones generales sobre los principales temas tratados en su contenido contentivas de los elementos que se estiman son los más importantes.

La producción capitalista ha evolucionado de forma acelerada y tal realidad se ve reflejada a través de la historia y sus fundamentales exponentes (tanto críticos como, sustentadores de las bondades del sistema) quienes al analizar, justificar, criticar y acompañar estas realidades, expresaron en sus teorías e ideas el funcionamiento y organización del proceso de reproducción del capital, sus crecientes relaciones con el Comercio Internacional (CI), desde los cambios industriales de los siglos XVIII y XIX, proceso donde la participación y aporte del comercio exterior fue muy activa al incrementar, a través del intercambio exterior, las fuentes de acumulación de los grupos de poder de la naciente burguesía y del papel económico del Estado.

Las teorías han explicado este devenir histórico de la humanidad, dentro del complejo proceso de la internacionalización del capital, en cada uno de estos momentos y en especial el intercambio comercial internacional que se expandió fuera de los territorios nacionales hasta los niveles hoy conocidos, creciendo su lugar y peso en la dinámica reproductiva del sistema capitalista mundial.

Desde la mitad del Siglo XIX el flujo del movimiento de bienes y posteriormente de los servicios en el CI, era muy diferente en cantidad y calidad a lo que se conoce hoy, ni qué decir del dinamismo de los flujos de capitales financieros, objeto de estudio esto último de las finanzas internacionales, que será abordado en otro libro.

En la historia del comercio destacan los fenicios, y es posible afirmar, que el comercio desde los fenicios a nuestros días se movió de formas diferentes y

esos pioneros mercaderes fueron activos y prósperos, llevaron sus productos a muchos lugares de su área de influencia, alrededor del mar Mediterráneo, por las rutas terrestres y marítimas, llevaban materias primas y toda clase de productos artesanales producidos por ellos y por los pueblos del Oriente. Estos audaces y grandes navegantes fueron precursores del intercambio internacional y a la vez exploradores, que se apoyaron en una numerosa flota comercial y de guerra, con el fin de que estas últimas protegieran a los barcos mercantes como más tarde harían otros en sus imperios coloniales como Gran Bretaña, España y Portugal.

La marina fenicia permitió el intercambio de metales como el estaño, cobre y oro en los lugares más apartados, de los cuales se hacía gran consumo en la corte del faraón egipcio y Babilonia.

En las colonias fenicias del sur de España se encontraron importantes yacimientos en explotación de plata, fuente de la riqueza de aquel entonces y base de la expansión fenicia del momento que por medio del comercio se expandieron al nivel y grado de fundar hasta asentamientos coloniales en tierras de la isla de Sicilia e islas cercanas, África y Cerdeña y en la península ibérica, asiento hoy de España y Portugal.

Con sus actividades comerciales llegaron hasta Grecia, bojeando todo el mar Mediterráneo, comerciando el incienso y la mirra de Arabia, las piedras preciosas, las especias de la época tan codiciadas en Europa y los colmillos de elefantes de la zona de la India, la especial seda de China, los esclavos y caballos del Cáucaso.

Utilizaron el intercambio directo de sus productos por otros y el uso de las primeras monedas que se remonta al año 400 antes de Cristo. Es conocido que las primeras monedas, se acuñaron en Lidia, la actual Turquía en el Siglo VII A. de C estas eran de una aleación de metales preciosos de oro y plata, ya que para todos los pueblos este metal era el más valioso seguido de la plata, patrón que se trasladó a la fabricación del dinero.

El pionero en utilizar billetes, fue el emperador mongol, Kubali Khan en el Siglo XI, para él, era el certificado de que aseguraba la propiedad de una cierta cantidad de monedas de oro (Chafloque Chávez, 2014).

El pueblo del Egipto antiguo aunque no tenía esa vocación marinera explotó

la experticia adquirida en la navegación del majestuoso Nilo para emplearla en el mar en acciones de mayor envergadura, que llega hasta la costa meridional de la actual Somalia, en el año de 1500 antes de Cristo, de donde importaban productos de perfumería y animales exóticos, a cambio de las manufacturas artesanales egipcias.

Estos navíos egipcios eran de gran porte, se construían con maderas del Líbano, alcanzaban hasta los 50 metros de largo por unos 17 metros de ancho, estaban dotados de una vela principal rectangular, lo que permitía el uso del viento en su traslado, y dos remos fijados a la parte posterior de las naves que utilizaban para dirigir las (Velasco, 2007).

El desarrollo del comercio con los romanos actuó como un motor en la búsqueda de riquezas, obtiene un destacado lugar en la expansión de su dominio hasta importantes confines. También se aprecia que los antiguos romanos eran también grandes navegantes y comerciantes, además de guerreros (Barba, 1992).

En la etapa feudal el comercio casi desaparece y retrocede, tanto a nivel nacional como internacional, pero después sería el capitalismo el que lo llevaría a nuevos niveles hasta llegar al momento actual.

Es conveniente destacar el auge y desarrollo, así como los problemas de pérdida de poderío económico en las civilizaciones anteriores al capitalismo como la fenicia, la egipcia, la griega, la romana, la española, la portuguesa, la inglesa; que en sus actividades comerciales internacionales llega a alcanzar tal dinámica, que favoreció la acumulación del capital, de modo que el auge del comercio creó complementos productivos muy importantes en sus respectivos lugares de origen y tierras lejanas.

Cada etapa de este desarrollo del capital, en correspondencia con una diferenciada división internacional del trabajo (DIT), cuyos resultados positivos como negativos, se reflejaron en teorías y explicaciones, que han variado al transcurrir el tiempo, al igual que las ideas de organización y desarrollo del CI. Dentro de este, el papel de sus actores y las fundamentaciones de las teorías y de la economía política de las políticas comerciales.

De este modo, estas teorías en muchos casos sirvieron de explicación al naciente capitalismo o de crítica al sistema, con matices desde Smith, Ricardo,

Marx, Engels y Lenin hasta los partidarios de las teorías del subdesarrollo, la dependencia y el intercambio desigual, además algunas fueron, todavía son elementos de fundamentación de Políticas Públicas (PP) en general y sustentos del CI en particular. Estos enfoques se mueven desde la posiciones del capitalismo ideal en su producción y comercio exterior de Adam Smith y David Ricardo, el cual se desarrollaría sin crisis con un equilibrio casi perfecto del mercado, hasta la búsqueda de formas novedosas de contrarrestar los ciclos y desarrollar la DIT imperante, más adelante cuando ya el sistema mostró plenamente sus imperfecciones.

Es necesario ser enfático en mostrar cómo evolucionan entonces las concepciones teóricas sobre el capital y el CI después de la primera crisis inglesa de 1825 y tras la manifestación de la Gran Depresión de 1873 -1896, la primera de alcance mundial, que se manifestó con mayor intensidad en Europa y Estados Unidos, que habían estado hasta ese momento bajo un fuerte ciclo de crecimiento económico alimentado por la expansiva industrialización y el finiquito de la conflagración entre los secesionistas y unionistas en las ex colonias inglesas, caracterizada dicha crisis, por un bajo crecimiento mundial y la contracción del comercio exterior que comenzó en 1873, el que finaliza en Gran Bretaña hacia 1896.

Es significativo que aunque no tuvo las características de años posteriores, o sea quiebras generalizadas como fuera en la siguiente crisis mundial de los años treinta del Siglo XX, donde sí se vio plenamente al capitalismo en sus fases críticas de sobreproducción, lo que sentó pautas y cuestionamientos importantes sobre algunos postulados de la economía política anterior que dejan claro y evidente las imperfecciones del sistema.

Tal realidad, puede afirmarse, fue de un alto impacto e influencia en las ideas y teorías económicas posteriores sobre el sistema y su CI. Esta coyuntura, también conocida como crisis de 1929-33, tuvo amplia repercusión y alcances mundiales y se prolongó durante toda la década.

Sus inicios se vinculan con la crisis de la bolsa estadounidense del 29 de octubre de 1929 que se extendió hasta principios de la década de los cuarenta siendo la más larga etapa de crisis del ciclo capitalista, la de mayor profundidad y la que afectó a más países en el siglo XX.

Ante esta crisis se acentuó el proteccionismo del Gobierno Británico, que

tomó la decisión de favorecer y crear una especie de unión aduanera entre su país. Un grupo de territorios coloniales o asociados ponen bajos aranceles entre ellos y mayores frente a las importaciones desde los otros foráneos.

Así surgió un grupo de naciones denominadas como Commonwealth y entre ellas Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Irlanda, Sudáfrica y Rhodesia (Hoy Zimbabwue), y otras naciones y territorios asociados.

Esto se estableció en la denominada Conferencia Imperial Económica en la ciudad de Ottawa durante los meses de julio y agosto del año 1932 y se conoce como el Pacto de Ottawa algo que no fue del beneplácito de los estadounidenses que trabajaron contra este tipo de tratados que le impedía el acceso a gigantescos mercados, lo cual logran finalmente cuando Churchill y Roosevelt se reúnen el 14 de agosto de 1941. Es cuando firman la llamada Carta Atlántica (Taibo, 2015) los británicos obtienen el compromiso estadounidense de respetar las fronteras anteriores a la guerra, la devolución de las conquistadas durante esta, la renuncia al uso de la fuerza en los conflictos internacionales, además, la acción otorga libertad de navegación libre por mares y océanos, la necesidad de una nueva cooperación internacional para favorecer el auge del libre comercio mundial lo que le permitía un mejor acceso a los enormes mercados bajo el control de los ingleses (Hobsbawm, 1994).

De tal realidad no podían surgir más que posiciones económicas y comerciales internacionales que buscaban enmendar los problemas del sistema capitalista de aquel entonces, expresadas en ideas tales como las del importante economista británico Keynes y sus políticas, pretenden conservar el papel internacional de su país, mediante la creación de una sola moneda el Bancor para evitar el dominio del dólar estadounidense y la acción estatal de las naciones para atenuar los ciclos mediante el gasto público (Keynes, 1982).

Posiciones distintas surgirían desde Latinoamérica y en otras áreas del mundo subdesarrollado, en tiempos posteriores pero proponiendo interesantes críticas para el sistema, como lo fue la teoría del deterioro de los términos de intercambio, de la dependencia y del intercambio desigual.

Años después del fin de la Segunda Guerra Mundial, la defensa a ultranza del beneficio del libre capital y libre comercio exterior denotan necesidades expansivas y ofensiva del capital, que alcanzan impulso casi globales con

políticas nacionales y comerciales al estilo de las establecidas por Estados Unidos y Gran Bretaña en la década de los ochenta del siglo XX. Después del siglo XX, predominantemente basadas en las teorías neoliberales a favor del libre CI, por lo que las teorías del mismo sirvieron de basamento teórico en múltiples casos a políticas comerciales exteriores, siendo incluso sustento de los procesos de integración y organización de las finanzas internacionales, tal como fue el sistema monetario internacional aprobado en Bretton Woods en 1944.

Este enfoque también ha sido utilizado por países subdesarrollados como sucedió con Chile, tras el derrocamiento violento y muerte de su presidente constitucional Salvador Allende, en fecha 11 de septiembre de 1973. Ello redobla la validez de conocer la teoría y las políticas del CI algo de más alcance que el simple hecho académico.

De esta manera es solo después de la culminación de la conflagración bélica de 1945 cuando el salto tecnológico se acelera y con él la intervencionalidad mediante el comercio de los distintos países. Resultado, en parte, de los gigantescos cambios desarrollados en las comunicaciones, en los medios de transporte que generan un nuevo mercado mundial reflejo de la nueva realidad productiva y comercio internacional, generadores de una etapa superior en la estructura productiva de especialización internacional en la DIT; la cual se asocia a las dominadas por las *Empresas Transnacionales* (ETN) y el gran capital financiero global, con ópticas de maximización de beneficios mundiales y no nacionales bajo las egidas clásicas territoriales, lo que introduce nuevos esquemas reproductivos del capital, se hace complicado seguir y delimitar tales modos de actuación de estos dinámicos agentes del comercio exterior, donde los beneficios empresariales y nacionales se cruzan y entrecruzan; esto hace más difícil y complejo el diseño de estrategias de desarrollo y políticas comerciales complementarias para una parte mayoritaria de los países.

Todo lo anterior se da en circunstancias de un crecimiento exponencial de la revolución científico técnica y sus aplicaciones a la economía.

Así el Z1 considerado como la iniciación del computador (mecánico) con programas del mundo fue diseñado por un ingeniero alemán entre 1935 y 1936 y destruido junto a todos sus planos de construcción durante el bombardeo aliado de Berlín, a finales de 1943, en la Segunda Guerra Mundial. La primera

generación de computadoras abarca desde el año 1940 hasta el año 1952, época en que la tecnología electrónica era a base de bulbos y la comunicación estaba por desarrollarse aun.

En 1956, los británicos inauguraron la primera planta de energía eléctrica de origen nuclear de la central de la historia Calder Hall, dan origen a una serie de reactores conocidos como de grafito-gas.

*“El primer transporte de mercancías con contenedores fue el 26 de abril de 1956. Corrió a cargo de Malcom Mac Lean que hizo el trayecto terrestre desde la ciudad de New York al estado de Texas”* (Mari Sagarra, 2009).

La primicia en el empleo intercontinental de un contenedor se remonta al año 1966 (Nueva York, Rotterdam, Bremen, Grangemouth). Desde entonces el crecimiento de su tráfico ha sido exponencial, y actualmente se cuentan por centenares de millones los contenedores que viajan por el mundo.

El transporte de contenedores por mar supuso el 13% del tráfico mundial fletado en el 2012, ya que la mayoría de los productos transportados en barco son derivados del petróleo y cargas a granel.

La primera compañía en producir un robot fue Unimation (Universal Automation), fundada por Devol y Joseph F. Engelberger en 1956 y para 1969 es recordado más por la llegada del hombre a la luna, cuando en este año el Departamento de Defensa de los Estados Unidos había encargado crear un sistema que fuera capaz de interconectar dos computadoras a distancia. Esto fue conseguido con la utilización de los IMP (Interface Message Processor) cuya documentación fue publicada como RFC-1 (Request For Comentes N°1) el 7 de Abril de 1969, quedando esta como la fecha en que se da inicio a la creación de una red capaz de conectar a distancia varios computadores entre sí.

También se debe considerar como la complejidad moderna de la DIT capitalista, en condiciones casi hegemónicas, se hizo mayor, después de la desaparición del Sistema Socialista Mundial a principios de los años noventa, del siglo XX, que dio fin a la llamada Guerra Fría (1947-1991) lo que determinó fuese más importante aun el establecimiento de políticas comerciales nacionales como forma de defender los objetivos estatales y preservar la Seguridad Nacional (SN) tema este muy actual pero fuera de los objetivos

del presente trabajo.

El colapso de la Ex URSS (implosión del socialismo soviético) generó importantes cambios en el desarrollo político, económico y social de las relaciones internacionales, que condujeron a su disolución del bloque de países socialistas europeos y el tránsito de una serie de países al capitalismo.

Ello indujo nuevamente a cambios en la DIT con actores bajo formas estatales, como el caso de Rusia y sobre todo en Europa donde muchos de los ex socialistas son ahora miembros de la Unión Europea. Otros realinearon su comercio internacional a otros destinos. Esta disolución ocurrió a finales de 1991 con el acuerdo, que firmaron los presidentes de la antigua URSS, Ucrania y Bielorrusia, que dio lugar a varios países independientes, que experimentaron severísimas contracciones de sus economías y de su inserción internacional. Tal fenómeno ha sido poco estudiado en su impacto en la DIT.

En tales condiciones y cambios la teoría del CI se siguió desarrollando, con esta nueva realidad, a la par del auge del capital, resulta notorio el pensamiento de algunos en el sentido de que se vivían momentos donde con la desaparición de la URSS (1991), del llamado campo socialista, como actores del comercio internacional, se había reconocido la importancia de la economía de mercado y la muerte del comunismo lo que podría significar que los gobiernos puedan abandonar las batallas ideológicas para dedicarse a arreglar los problemas del capitalismo.

En tal sentido surgen análisis de interés sobre los nuevos y viejos problemas del sistema capitalista y su internacionalización, como plantea Joseph E. Stiglitz en sus trabajos “El malestar de la globalización” 2001 o “Como hacer que funcione la Globalización”, 2006.

Así las cosas el mundo de nuestros días, convulso y alterado, con la proliferación de acciones bélicas como forma de solucionar mediante ella sus crecientes contradicciones, es el momento en que los especialistas pronostican que Estados Unidos y la situación económica de los países de la zona del euro mejorarían pero a lentos ritmos de crecimiento y las tasas de desempleo se incrementan por doquier.

En paralelo la disminución de los precios del petróleo, la depreciación del euro, la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo y la mejo-

ra de las condiciones financieras para las empresas, familias y gobiernos, mientras en otros polos la situación no era la misma y China, Brasil y Rusia mostraban una desaceleración de su crecimiento.

Estas tendencias internacionales impactan desde luego en Latinoamérica que se ve afectada de forma mayoritaria con el descenso de los precios de las materias primas, para los que no se ve un futuro claro, al menos en el corto plazo.

Con la victoria del presidente Donald Trump se abrió una etapa de mayor incertidumbre e inestabilidad internacional, que comenzó con su toma de poder el 20 de enero de 2017, con un reacomodo en términos prácticos y teórico a nivel global, donde se revivieron concepciones ultrapasadas para los globalistas como guerras probables de aranceles entre países, renacimiento de las tendencias proteccionistas, y abandono de los compromisos internacionales alcanzados en la protección del medio ambiente.

Es obvio que no desaparecerán las tendencias globalizadoras objetivas, pero la mano visible de esta administración está ya forzando nuevas estructuras en la DIT Y EL CI.

## Capítulo I. Teorías del Comercio Internacional

### 1.1 Los Mercantilistas

A los efectos del presente trabajo se consideran como los primeros análisis del comercio exterior, los realizados por los mercantilistas, la escuela clásica de Economía Política con Adam Smith y David Ricardo del Siglo XVIII y XIX y los estudios de Marx sobre este tópico realizado en cooperación con Engels y complementado a finales del referido siglo y del inicio del Siglo XX por parte de Lenin.

Los iniciales planteamientos sobre el comercio externo surgen como lógica necesidad al desarrollo del mercado capitalista que estaba frenando por múltiples barreras y políticas imperantes en Europa feudal, al existir elevadas medidas de protección arancelarias o limitantes a la entrada de bienes, flujos mercantiles. Por eso, propugnaron e implantaron ideas a favor del libre cambio y mercados abiertos, que tanto necesitaba en su expansión el naciente capitalismo. Dentro de la concepción del Mercantilismo se aprecian como ideas fundamentales, las siguientes:

- El Interés Nacional (IN), prima sobre el interés individual de los ciudadanos y los de otras naciones.
- La conceptualización de la Riqueza Nacional (RN), se identifica con la acumulación de oro y plata como un rasgo esencial en la forma de pensar mercantilista, donde el progreso de los países se medía por la magnitud de oro y plata disponibles. La manera de lograrlo era tener un balance comercial positivo y obtener metales preciosos mediante un excedente de exportaciones sobre las importaciones.
- El Estado debe coadyuvar a la obtención de una balanza comercial superavitaria para ayudar al aumento de la riqueza nacional través de su influencia directa en el comercio exterior y también promover las exportaciones mediante subsidios y restringir la importación mediante medidas arancelarias o para-arancelarias, tales como restricciones directas a las cantidades importadas.
- Los objetivos económicos de un país quedan reflejados en sus políticas internas y externas determinantes del intercambio internacional y estos en general se complementan con las restantes políticas de los Estados.

## 1.2 Las Teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith

Adam Smith, es considerado por muchos el padre de la economía moderna y autor intelectual de una teoría revolucionaria en su época, en la que se explica el nivel de desarrollo alcanzado por el capitalismo en su centro europeo, y en su obra se fundamentan sus necesidades de ampliación internacional en medio del avance del capitalismo en Inglaterra, y en sus análisis y argumentos se aprecian qué combina la historia, la naturaleza humana, la ética y el desarrollo económico de manera integral.

Es de gran valor histórico y metodológico el surgimiento de la *Teoría de la Ventaja Absoluta*, al ser la primera expresión teórica del CI y una primera aproximación, al fundamento científico del intercambio de bienes entre países, al partir de su base en las distintas productividades del trabajo.

Además ninguna nación, ni ningún individuo, es completamente capaz de producir todos los bienes y servicios que requiere para sobrevivir y ello le permitió al autor fundamentar sus ideas en su obra sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones de 1776, considerada el origen de la economía política como ciencia.

Es necesario ver las explicaciones y fundamentaciones dadas por el autor, para explicar la dinámica del capital, dentro del auge del capitalismo existente en su país en medio de la Revolución Industrial capitalista cuando se demandaba por la naciente clase burguesa británica la total apertura de los mercados y el incremento del intercambio externo como factores que potencializarían el crecimiento económico y el CI.

Es también significativo destacar que era muy difícil en ese momento ver los puntos críticos del sistema en plena expansión y de ahí que las ideas de Smith sobre el equilibrio automático en el intercambio nacional e internacional y la posibilidad de dejar que el mercado libremente regulara la vida económica.

### *Factores de la Revolución Industrial británica*

Hay un conjunto de elementos condicionantes del surgimiento y desarrollo de la revolución industrial, que comenzó con la británica y después se extendió a otros países, desarrollada en la fase inicial de avance del capitalismo inglés que resultan necesarios destacar dadas su influencia en la dinámica

inicial adquirida por esta forma de producción. Dentro de estos destacan los siguientes.

### Factores Políticos

Expresan la consolidación de la monarquía liberal, que desde el siglo XVII era el sistema dominante en territorio británico, la cual realizó una lectura clara e inteligente de su realidad histórica y en vez de oponerse a los cambios los toleró y guio y por eso, esta forma de gobierno ha logrado permanecer hasta nuestros días.

Mientras esto ocurría en Inglaterra en otros países europeos se reforzó la monarquía absoluta, y ello explica el entorno muy propicio del desarrollo inglés alejado de las turbulencias y revoluciones continentales generadoras de un torbellino social, sobre todo de Francia desde 1789 en adelante, que limitó el auge de las nuevas formas de producción por lo menos hasta siete décadas después.

### Factores sociales y económicos.

Dentro de estos destacan la abundancia de capitales, procedentes, en parte, importante del dominio colonial y comercial británico, cuando bajas formas extraeconómicas imponía sus condiciones comerciales y expoliaba las riquezas de estos territorios, adquiriendo materias primas para su incipiente industria y metales preciosos para su acumulación, apoyados además desde el siglo XVII en su marina mercante, que en fuerte competencia con los holandeses se había hecho del control de buena parte de los intercambios comerciales externos desde y con Europa.

En ese momento el comercio de productos como el té, o el tabaco, y el tráfico de esclavos, habían permitido la creación de enormes fortunas, en manos de comerciantes y banqueros británicos, que conjuntamente con el monopolístico comercio colonial proporcionaban materias primas baratas, además de mercados donde vender sus productos manufacturados y obtener importantes ganancias.

Por otro lado el desarrollo de la actividad agropecuaria y el incremento sostenido de la productividad del sector y su capacidad para producir alimentos por parte de la agricultura británica, la denominada Revolución Agraria, (si-

glo XVIII a mediados del XIX), la cual implicó el cese de las grandes hambrunas de la época y posibilitó el crecimiento sostenido de la población y el surgimiento de un excedente de personas en los campos y así la existencia de abundante fuerza de trabajo excedentaria en la actividad, que emigra a las ciudades en busca de empleo y compradores de su fuerza de trabajo.

Tras exponer los elementos anteriores, Smith destaca la intervencional existente entre la acción del comercio nacional e internacional y el crecimiento económico de cada país y de acuerdo con los principios de su teoría de las ventajas absolutas los distintos bienes deberían ser producidos en aquel país donde fuese más bajo su costo de producción surge, además la posibilidad de ser exportados, sobre bases competitivas, al resto de los países se produce una especialización productiva y un intercambio internacional sobre la base de las denominadas Ventajas Absolutas o sea menores costos de producción que los demás países como la fundamentación de la DIT y del CI. Las ventajas absolutas las define como aquellas que posea un país que es capaz de producir un bien utilizando menos elementos productivos y por tanto obtuviere menores costos.

Esto era relativamente válido en su época y máxime si sus principios de creación de valores estimaban un mercado perfecto, tanto nacional como internacional, sin grandes diferencias tecnológicas y donde el factor trabajo era el más importante, tanto en la industria como en las demás actividades y por igual las diferencias de consumo no eran tan grandes sobre todo por la presencia de amplios grupos de colonialistas británicos en cada uno de los puntos de su vasto imperio. Además no era de esperar tampoco que Smith analizara críticamente las relaciones de su país con el resto del mundo ni propugnara ningún tipo de discriminación del mercado, tanto internamente como en el comercio exterior, del cual todos sacarían beneficios al especializarse en aquello donde sus costos fuesen menores.

Así, Smith A. (1776), en su obra *La Riqueza de las Naciones*, destaca la lógica de hacer como el sastre, que no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; este no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace su casa pero da trabajo a los constructores, continuando en una lógica donde explica la división social del trabajo y su utilidad, lógica que extiende sin ver ningún reparo al ámbito comercial exterior.

De esta manera Smith (1776), apoyó con estas ideas la necesidad del libre intercambio exterior viéndolo como la mejor política comercial realizable y sobre todo muy importante para el pujante capital británico.

Teóricamente ve al intercambio externo relacionado con la producción interna y de ahí que extienda a este sus concepciones sobre la teoría del valor-trabajo, plantee que los bienes se intercambian entre sí de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo (tiempo de trabajo) que ellos involucran y esto lo proyecta al intercambio exterior y a la DIT.

En los tiempos de Smith una de las obras cumbres de la ciencia era los Principios Matemáticos de Isaac Newton (1667), científico que introduce la idea de la mano invisible como equilibrio del mundo cuando, al referirse a los astros en el Universo, señala que estos parecen estar ordenados “por la mano invisible de Dios”.

Se sugiere que a Smith le gustó esta idea de una mano invisible que ordena las actividades en el mercado y por eso aseguró que nadie puede estar guiado por motivos de rentabilidad pura y así parecía estar convencido de que para el correcto funcionamiento de una economía de mercado solo se debían regular ciertas fallas del libre mercado y por eso defiende las ideas que buscan asegurar al Estado los ingresos suficientes para proveer los servicios públicos como la educación gratuita y el alivio a la pobreza.

Ello indica que el tema de la desigualdad y la pobreza está presente en Smith y conoce de sus peligros y consecuencias sociales, como en el caso de Francia y por ello las políticas económicas de los Estados deberían enmendar esta situación ya que una ampliación de la desigualdad podría arrastrar al capital al colapso y al fin de la economía de mercado, y por eso para su correcto funcionamiento, el Estado debería garantizar el acceso de todos los agentes económicos a los mecanismos de mercado.

Sobresalen como aportes destacados de Smith durante su obra los siguientes:

1. La distinción y definición de las categorías mercantiles valor de uso y valor de cambio; el destaque de la división social del trabajo y su relación con el desarrollo industrial, la riqueza y la división del trabajo, la define como la especialización de las tareas entre los productores, para la

reducción de los costos de producción; los problemas de la relación establecida entre los dueños de las fábricas y los trabajadores asalariados.

2. El papel y la necesidad del Estado de actuar con ciertas políticas para evitar los desequilibrios sociales del sistema estallen (como resultado de la acumulación de capital, punto de partida que Marx tratara en los temas de la acumulación originaria del capital) y como actor de estímulo interno y externo a la obtención de los recursos necesarios para invertir en el surgimiento y crecimiento de las nuevas formas de producción capitalista donde las colonias juegan un papel básico.
3. La defensa del libre mercado sin acciones de control estatal como el más eficiente mecanismo económico de asignación de los recursos de un país.

La importancia de Smith se aprecia cuando muchos lo consideran el basamento de Milton Friedman y a este como su hijo espiritual. Sus teorías, representan los fundamentos de la práctica económica de instituciones como el Fondo Monetario Internacional y los demás organismos económicos internacionales los cuales basan sus estudios y proyectos en el fundamento teórico de Friedman partiendo del liberalismo de Smith.

Así desde su inicio Adams Smith parte de la necesidad de abrir los mercados al libre intercambio exterior entre los actores y en sus análisis plantea que una pequeña diferencia en los costos de los bienes producidos puede ser suficiente para hacer crecer las riquezas nacionales a través del CI donde se materializaría el beneficio mutuo de las diferentes actores del mismo derivado del intercambio de productos entre países.

La teoría del comercio internacional moderna resulta entonces de la aplicación del ideario clásico basado en la división del trabajo nacional e internacional y en su teoría y noción de productividad y se centra en la determinación de tres cuestiones básicas:

- Las ganancias del comercio exterior y su aportación a la riqueza de las naciones.
- Los patrones y fundamentos teóricos del comercio internacional.
- Los términos del intercambio internacional a partir de ventajas absolutas justificando la DIT capitalista y sus beneficios para todos.

### 1.3. Las Ventajas Comparativas de David Ricardo

En el año 1809 aparecieron publicadas sus primeras ideas sobre economía en relación con la depreciación de la moneda y entonces Ricardo (1817), también se ocupó en analizar las causas del crecimiento económico de los países y por igual teorizó en relación a los factores que explicaban la distribución del ingreso.

En momentos posteriores, en su obra Principios de Economía Política y Tributación, Ricardo (1817), estudia el tema de la formación del valor y la disminución de los beneficios de las inversiones sobre todo de las agrícolas y plantea la tesis de que la renta de la tierra surgía por la diferente fertilidad de la misma.

Según Ricardo (1817), cuando la población era baja con respecto a las tierras disponibles, solo eran cultivadas las mejores, no existía por ello ni creación de valores ni renta diferencial, pues nadie estaría dispuesto a pagarla mientras había otras tierras igualmente buenas sin explotar, es este un importante elemento que haría extensivo en sus teorías a la actividad industrial en la que lo mismo sucedería de no existir la ley de los rendimientos decrecientes del capital industrial.

Ricardo (1817), significativamente define el objeto de la economía política como ciencia y destaca que esta busca las leyes que regulan la distribución de la renta y desde estas ideas desarrolló una teoría del valor y una teoría de la distribución de la renta tiene como supuestos que el CI generaría una especialización internacional en la producción de los bienes parte de que cada país lo haría en los productos donde tuviese ventaja comparativa; entendiendo por tal, menores costos de elaboración relativos, o sea produciría donde sus factores productivos rindieran más sin llegar a los términos absolutos de Smith y señala que la ganancia que un país recibiese de esta actividad comercial sería mayor, entre más semejantes fuesen las relaciones de intercambio internas de cada país.

El principio de especialización basado en la ventaja comparativa propone que es beneficioso importar bienes siempre que sus precios permitan cambiarlos por exportaciones de mercancías, obtenidas a un menor coste real que el necesario para la producción interna de los bienes importados. En otras palabras si hay ahorro interno producto del intercambio, esto permite

su realización, la cual globalmente genera menos gastos si todos los países produjeran de forma cerrada todo lo que necesitan.

Ricardo basó sus tesis en los siguientes supuestos:

- Dos países y dos mercancías.
- Existencia del Libre comercio y la perfecta movilidad de la mano de obra dentro de cada nación, pero la inamovilidad de esta entre las dos naciones lo que impedía la nivelación de los salarios y era uno de los factores diferenciadores claves de costos en esta época de relativo poco desarrollo de la mecanización en la industria.
- Los costos de producción eran constantes o sea no había economías de escala, ni incrementos de la productividad, los precios no variarían y no existiría el desarrollo científico técnico o los cambios tecnológicos.
- Total abstracción y ausencia de los costos de transporte.
- El intercambio se realizaría sobre la base de su teoría del valor trabajo.

Así un país debía especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo costo relativo interno (respecto a otros bienes) fuese inferior al existente en otro país.

Por eso según el economista todos saldrían beneficiados del CI, algo que Marx (2015), refutara al analizar los factores del desarrollo capitalista contra restantes de la Ley de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia donde señala las imperfecciones de la manifestación de la Ley del valor en el comercio exterior, lo cual implica que los productos de los países más avanzados se vendan a precios superiores al valor resultado del trabajo invertidos en su creación.

Esto da esbozos de lo que en su momento se denominaría intercambio desigual y cada país recibiría mayores resultados mediante la especialización de su actividad productiva y el progreso del comercio exterior, factor que objetivamente servía de justificación teórica al establecimiento de una especialización productiva internacional, beneficiosa al pujante sector fabril inglés.

Es importante destacar que la teoría de las Ventajas Comparativas, emplea entre sus basamentos la Teoría del Valor-Trabajo la cual señala que el valor o precio de un bien es igual a la cantidad de trabajo empleado en la producción de dicho bien, aunque esto podía sufrir algunas variaciones en el mercado.

Esto conduce a la conclusión de que los países pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

Además es importante su punto de partida desde la producción, o sea de los factores reales de la producción en contraposición con los mercantilistas quienes decían que los principales determinantes del comercio externo eran los monetarios y la búsqueda de oro y plata, mientras Ricardo hace énfasis en la producción material, observa que a largo plazo la especialización y la DIT eran mecanismos destinados a lograr una mayor disponibilidad y calidad de los recursos de cada país, utiliza las mejores técnicas de producción y satisface la diversidad de gustos, de forma tal que creasen un aumento del bienestar general de todos.

En la teoría del valor trabajo de Ricardo (1817), se registran avances sobre sus antecesores pero también limitaciones y según Marx (1959), esta resulta insuficiente en su análisis de la magnitud del valor, cuando se refiere al valor en general y hace análisis cuantitativos y cualitativos sobre la categoría sin dejar claramente diferenciados el doble carácter del trabajo productor de mercancías creador del valor de uso en su aspecto material bajo la forma trabajo concreto y diferente y valores en su faceta general del trabajo abstracto según definición marxista, como sí hace Marx en sus teorías y sobre todo en El Capital tomo I, Sección Primera: Mercancía y Dinero (Marx, 1959).

Es indudable que Ricardo (1817), aportó muchos elementos al desarrollo de la teoría del comercio exterior algunos de los cuales han llegado con ciertas transformaciones hasta nuestros días. Es esto apreciable por igual que este no analizó algunas importantes cuestiones del CI que más adelante surgirían con fuerza demostrando que el intercambio nacional podía verse interrumpido por las crisis de realización y no solo fallas coyunturales y comerciales desde la oferta y que este no era igualitario en la distribución de sus beneficios ya que ocurría un traslado de valores de las países menos industrializados a los centros del capitalismo que ha creando hasta hoy la realidad del intercambio desigual, con efectos desiguales en el desarrollo de los países ante la estructura productiva derivada de la DIT burguesa como sustento de un libre comercio internacional que no generaba (y no genera hoy), automáticamente, el dictaminado bienestar ricardiano para todos los participantes.

Esta cuestión no se debería ver como una falla fatal de la teoría ricardiana ni ser interpretada como pura casualidad. La primera crisis significativa del sis-

tema ocurre dos años después de la muerte de Ricardo (1823) y la antesala de esta la crisis inglesa de 1816, ya entraba en los últimos años de su vida, fue leve y no de sobre producción.

Además de que hasta la mitad del siglo XVIII las interrupciones del sistema capitalista, fueron ante todo consecuencias de fallas de abastecimientos y suministros los que generaban déficit de oferta más que de demanda, no eran todavía generales, ni estaban sincronizadas en todas las regiones o países dado el relativo poco desarrollo de la DIT y del CI de entonces.

Estas eran más bien dificultades de la circulación de las mercancías o crisis de inventario y por eso, ni Ricardo ni Smith las analizaron con profundidad como factores a considerar en la dinámica capitalista como si harían Marx, Lenin y otros teóricos que si vivieron con más fuerza el carácter cíclico de la producción capitalista y sus crisis de sobre producción y el traslado de estas al comercio exterior, factores estos de indudable influencia en sus ideas sobre CI y formas de ver y recomendar políticas comerciales a sus respectivos gobiernos.

Las fundamentaciones de Ricardo y su teoría pura del comercio internacional utiliza como pilar las ventaja comparativa y diferencias de costos de producción, desde la cual se establecía la premisa de que los países pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio a partir de sus factores de producción no se cumple al 100 % pues hay otros elementos a considerar como los factores monetarios y las políticas comerciales de cada estado en una época donde el libre comercio no domina y por tanto la especialización y la DIT, como mecanismos destinados a lograr una mayor eficiencia en el uso de la disponibilidad y calidad de los recursos de cada territorio, no es libre ni depende solamente del empleo de las mejores tecnologías y técnicas de producción y cuando el acceso a los mercados y la satisfacción de la diversidad de gustos de cada uno, no se da automáticamente.

Además de ello y dada la coyuntura moderna, una explicación de los basamentos del comercio internacional exige la utilización de un enfoque multi-lateral y más amplio que las consideraciones de Ricardo y sus seguidores cuando la especialización internacional se basa en múltiples ecuaciones y relaciones de los tres más importantes factores productivos, la tecnología, la fuerza laboral y los recursos naturales, cuya interacción depende de las políticas vigentes por los distintos estados y así la teoría de la ventaja com-

parativa y sus derivados, no puede ser tomada como la premisa de que los países del mundo pueden beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

#### 1.4. La Teoría de la Demanda Reciproca de John Stuart Mill

John Stuart Mill, es de origen escocés, Gran Bretaña (Londres, 1806 - Aviñón, Francia, 1873) y fue un filósofo, político y economista, representante, de la escuela de económica política clásica de su país y teórico del utilitarismo. En 1823 ingresó a trabajar en la Compañía de las Indias Orientales, donde llegaría a ocupar el cargo de jefe de la Oficina para las Relaciones con los Estados Indios, o sea las colonias inglesas de la India y Pakistán actual, formada entonces por La [India](#) que era entonces una [federación](#) subdividida en 29 estados, 6 [territorios de la Unión](#) y un Territorio de la Capital Nacional de la ex colonia.

Fue muy activo en la esfera política y se destacó por defender la causa abolicionista durante la guerra civil estadounidense y desde 1865, por 3 años, ocupó un escaño en la Cámara de los Comunes, parlamento británico, donde sería criticado por su posiciones en defensa a las medidas, a favor de las clases menos privilegiadas y ser además un activo político a favor de la igualdad de derechos para las mujeres, muy discriminadas política y laboralmente en su época.

Fue considerado históricamente como un representante tardío de la escuela clásica inglesa y por eso algunos autores posteriores, como Carlos Marx, destacaron su alejamiento de los economistas clásicos ingleses sobre todo por sus diferencias con la teoría del valor trabajo de estos. Su obra principal en el campo de la economía política apareció en 1848 bajo el título de *Principios de economía política* (Mill, 2008) en los que cabe distinguir tres partes diferenciadas.

En la primera, elabora su análisis del proceso de formación de los salarios que entendía era determinado por la interacción entre la oferta de trabajo y de la demanda de este y todo giraba en torno al fondo de salarios y de ahí se estima que el beneficio aparecía como la renta del capital, que quedaba dependiente del nivel general de precios y así se aleja de la teoría del valor trabajo de Smith y Ricardo.

En su teoría del intercambio de mercancías introdujo la utilidad del capital

como el factor determinante del valor de cambio de los productos y además a la par de su costo de producción. Expone Mill (2008), las cuestiones económicas del capitalismo de su época desde los principios de la estática y la dinámica y destaca sus ideas de una evolución del capitalismo hacia el estancamiento de la totalidad del sistema a causa de una constante tendencia a la reducción de los beneficios obtenidos por el capital, algo que más adelante el marxismo desarrollaría bajo la concepción de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia. La tercera parte de su obra muestra su ideario reformista y en la misma expone sus ideas de las medidas necesarias para propiciar una más equitativa distribución de la renta, entre las cuales proponía la limitación de la herencia, el incremento de la cooperación obrera e interterritorial y la expansión de los pequeños propietarios del campo.

Su obra *Sobre la libertad* se dirige a la naturaleza y límites del poder que puede ser ejercido legítimamente por la sociedad sobre el individuo. Creía que «la lucha entre Libertad y Autoridad es el rasgo más destacable de las etapas de la historia». Para él, la libertad en la antigüedad era *“concurso entre sujetos, o ciertas clases de sujetos, y el gobierno”*. Definió libertad social como protección de *“la tiranía del gobernante político”*.

Ve al utilitarismo como una tendencia a anteponer la utilidad a cualquier otra cualidad o aspecto de las cosas y utiliza en sus análisis del comercio exterior esta corriente de la ética según la cual lo que es útil es bueno y, por lo tanto, el valor de la conducta está determinado por el carácter práctico de sus resultados.

Desde estas concepciones parte el autor a explicar el intercambio externo y señala que mientras más se invierte y produce desde un tipo de trabajo, esto le dará a su resultado una relación real de intercambio que estará determinada por la fuerza de la demanda en cada país por los productos del otro territorio y de este modo se desarrolla la relación de libre intercambio entre países.

Otro punto importante destacado por Mill (2008), en sus teorías es que se debe obtener y producir un equilibrio entre las exportaciones e importaciones de cada Nación, y que las ganancias del comercio internacional dependían de la demanda recíproca entre estos dos territorios que intercambiaban mercancías en las que existía ajustes automáticos en el intercambio; el valor de una mercancía se ajustaba por sí misma, de tal manera que demanda y oferta se equilibrarían de forma tendencial.

La demanda reciproca la define el autor entonces como la fuerza fundamental que determina el punto exacto de la relación de intercambio, nacional e internacional, y por ello estudia las proporciones esencialmente cuantitativas en las que las mercancías se cambian unas por otras en los mercados extranjeros, ideas que se conocen también como la Teoría de los Valores Internacionales (TVI). El punto de partida de este autor fue considerar cuánto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuántos días trabajo se necesita para producir determinada cantidad de cada producto y es este su enfoque, consideró que en vez de estimar dada la producción de una mercancía en dos países con diferentes cantidades de trabajo, era mejor comparar las productividades respectivas y por ello en sus trabajos es importante tener en cuenta que emplea los términos *valores internacionales*, *proporciones internacionales de intercambio* y *precios internacionales* de manera indistinta, refiriéndose al término de precios internacionales, a los precios en términos de mercancías o relación de intercambio de mercancías, aunque el elemento esencial planteado es considerar que existen cantidades de trabajo diferentes invertidos en los productos que van al comercio exterior y también distintas magnitudes y cantidades de la producción de estos y eso genera diferentes niveles de eficiencias nacionales relativas, y desde ahí surge la especialización a diferencia de los costos y ventajas comparativas de Ricardo.

Es importante tener en cuenta que para Ricardo (1817), no había restricciones en la unificación de los costos de producción y los márgenes de beneficios promedios del capital invertido dentro de un país dado y dicha tendencia solamente tenía validez en el interior de un Estado dado ya que en su dinámica las tasas de los salarios y las cuotas de beneficios tendían a la unificación en el corto plazo, moviéndose antes de alcanzarla los factores productivos de una actividad a otra hasta que se nivelaban, dada la alta movilidad de la mano de obra y del capital al buscar los mejores beneficios, hasta que el mercado los equilibraba, pero esto no sucedía igual en el intercambio externo entre países donde las fronteras y políticas nacionales impedían tal movilidad e igualación de salarios y beneficios.

Mill (2008), parte entonces de donde Ricardo (1817), llegó y los trabajos le sirven de antecedente y de ahí destaca dos planos y principios diferentes en estos análisis del intercambio de mercancías : uno aplicable al mercado interno y otro al intercambio externo y ahí es en el exterior que el intercambio se realizaba entre artículos producidos en aquellos lugares donde sus costos

eran más bajos, en términos de trabajo, y la proporción en que se cambiaban las mercancías estaba regida por los costos medios en días-trabajo y esta es la base de su teoría de los costos comparativos, la cual sustenta sobre la existencia de esta diferencia de la movilidad interna y externa de los factores de la producción, sobre todo del capital y la fuerza laboral .

Esta teoría tuvo gran importancia en el análisis del comercio internacional de su época y en la justificación de la División Internacional del Trabajo al demostrar que a cualquier país, no obstante que produzca dos o más mercancías con mayor eficacia respecto a otro u otros países, le conviene intercambiar con estos a condición de que aquel se reserve la producción en la que tenga la ventaja mayor y por tanto importe del otro país la mercancía que produzca con la ventaja menor.

Esto aparentemente es similar al planteamiento de Ricardo (1817), de las ventajas comparativas de fundamento del comercio exterior pero no es así ya que Mill (2008), introduce variantes en la formación de valor, un tanto diferentes a las consideraciones de Ricardo sobre el valor trabajo.

De ese modo las condiciones del intercambio internacional quedaban derivadas del nivel de productividad (dada las condiciones de producción nacionales o intercambio interiores), se establece el comercio exterior en relación a la eficacia relativa del trabajo en cada territorio específico y de ahí Mill, llega a la conclusión siguiente: cuando dos países intercambian mercancías, el valor de los intercambios se adapta a las necesidades y gustos de cada país y entonces el índice real en el que las mercancías se intercambian depende de la demanda recíproca, todo ello partiendo de los supuestos básicos de competencia perfecta, rendimientos constantes a escala, un solo factor de la producción y, precios relativos expresados en unidades de mercancías y se destaca su alejamiento de la teoría del valor de sus antecesores cuando deja en manos de la demanda las fijación de los términos del intercambio.

### *La ganancia de los países*

- La ganancia se reflejaría en él a mejora de la relación real del intercambio esta relación se expresa en la proporción de los precios de los bienes que exporta frente a los precios de los bienes que importa.

- Es decir que cuanto mayor fuera la necesidad de bienes que exporta un país en relación con su demanda de importaciones mayores ganancias obtendría ese país de un comercio de libre naciones
- Ello indica que la relación real del intercambio se ubica dentro de los límites determinados por los costos comparativos y la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro.

Debe quedar en claro que la demanda reciproca es cuando los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisa para que el total de sus exportaciones pueda pagar el total de las importaciones.

Mill, establece al final tres importantes conclusiones sobre el desarrollo del comercio internacional:

- El grado o nivel del intercambio externo se basa en las relaciones de cambio relativas existentes dentro de cada país o sea las condiciones de producción internas son determinantes para una eficacia relativa en cada país.
- Las condiciones de intercambio internacional dependen sobre todo de la demanda interna de cada país por el producto foráneo y solo habrá estabilidad externa en las relaciones de intercambio donde los productos ofrecidos al exterior de cada país sean apenas suficientes para pagar por las importaciones que desea.
- Con ello se propugna un equilibrio comercial difícil de lograr pero muy importante cuando se estudia la balanza comercial en el contexto de la balanza de pagos.

El autor ofrece además ideas interesantes sobre los basamentos teóricos del comercio internacional expresada en sus concepciones del mismo y tiene lógica cuando señala la relación e interdependencia existente entre los niveles de productividad de los mercados nacionales e internacionales, pues los vínculos externos de los diferentes países, empresas y organizaciones están determinados esencialmente por las condiciones productivas internas.

Sin embargo, al poner cómo condición de equilibrio internacional que cada país obtuviese saldos equilibrados en sus balances comerciales, donde exportaciones e importaciones fuesen de idénticas magnitudes lo que generalmente es algo bien difícil de obtener y además más difícil de proyectar por ninguna política comercial concreta sobre las diferencias existentes en

los flujos de productos de un país a otro y en los pagos internacionales y la existencia de otros elementos ajenos a la dinámica misma del comercio como la estacionalidad de ciertos productos, sobre todo agropecuarios lo cual complica el equilibrio y asimetría del comercio internacional planteada.

## 1.5. El Comercio Internacional en Marx y Lenin

Desde el punto de vista metodológico el análisis de las teorías del comercio internacional y la instrumentación de políticas comerciales y su fundamentación económica, estructura y objetivos, es importante destacar como Marx (1965), analiza en primer lugar la concepción capitalista de riqueza y su forma de creación y expresión.

Marx dice entonces en El Capital, Tomo I, citándose de su trabajo Contribución a la Critica de la Economía Política: *“las riquezas de las sociedades en las que impera el régimen capitalista de producción se nos aparecen como un inmenso arsenal de mercancías y las mercancías como su forma. Por eso nuestro objeto de investigación arranca del análisis de la mercancía”*. (Marx, 1965).

No por gusto, este es el primer párrafo de su obra más importante y así da aquí a la producción de mercancías, como el objeto de su análisis y ya que en esta se expresa todas las características del capital y su dinámica contradictoria al ser la célula de la sociedad capitalista, o sea su expresión máxima de riqueza (recuerden el oro y la plata son dinero por ser mercancías y por ello se convirtieron en forma general de la expresión del valor y la riqueza dado el alto contenido de trabajo que tienen incorporado y sus características físicas de durabilidad, poco deterioro medio ambiental y fácil resguardo sin cambios visibles).

Marx supero, siguiendo la lógica de la obra citada anteriormente por igual las ideas mercantilistas y a los economistas clásicos en la concepción de la teoría del valor-trabajo, al señalar el doble carácter del trabajo (visto en su aspecto concreto, generador del Valor de Uso (VU) o utilidad material y del Valor de Cambio (VC) o valor, (en su carácter indistinto y abstracto).

Así pone de manifiesto cómo se realizan los intercambios de equivalentes en el proceso de cambio de los mercados y además las maneras en que las categorías Trabajo Simple (TS) y Trabajo Complejo (TC) se auto regulan y se cambian de forma equivalente sin intervención de ningún factor.

Es significativo también apreciar la forma que se presenta el desarrollo del capitalismo en la etapa donde Marx expone sus primeras ideas en 1825, (ya Ricardo había fallecido en 1823), de cuando ocurre la primera crisis económica del sistema capitalista.

Esta crisis de realización dentro del sistema burgués pone en evidencia los planteamientos de Smith y los librecambistas que argumentaban que el sistema se auto regulaba naturalmente y encontraba su propia estabilidad automáticamente, ya que toda oferta crearía su propia demanda según la Ley de Say (1803), que indica que cada oferta crea su propia demanda. Cuantos más bienes (para los que hay demanda) se produzcan, más bienes existirán (oferta) que constituirán una demanda para otros bienes, es decir, la oferta crea su propia demanda (Say, 1803).

El ciclo económico, por su lado, adquiere estatura teórica con Marx, quien en sus trabajos, describiría su comportamiento y la naturaleza estructural de los desplomes recurrentes del sistema. Su periodicidad también ya había sido intuida por Marx y, a pesar de que Clement Juglar (1819-1905) el conocido médico y estadístico francés, había sostenido, alrededor de 1860, que era posible establecer ciclos económicos con una periodicidad aproximada de entre 7 y 12 años, no era posible olvidar que la mayor parte de los autores coincidían en que la presencia de las crisis, fácilmente detectables, a todo lo largo del siglo XIX, poseían fechas muy precisas: 1816, 1825, 1836-37, 1847, 1857, 1866, 1873, 1893, 1896.

Bajo similares métodos de análisis y exposición Marx, en *El Capital* analiza la producción en su dinámica esencial y tomó varios supuestos para tal fin y dentro de ellos que las mercancías se vendían por su valor, que este coincidía con el precio e hizo abstracción del comercio exterior, en sus esquemas de reproducción considera una economía cerrada y de competencia perfecta sin intercambios exteriores.

Esta metodología le permitió concentrar su atención en los aspectos socioeconómicos de la producción capitalista, como dialéctica interrelación y unidad de la producción, distribución, cambio y consumo, enunciando sus leyes fundamentales y como su dinámica nacional e internacional generaban riqueza en un polo y atraso en el otro polo.

No obstante lo anterior el desarrollo del capitalismo y la creciente internali-

zación del capital le permitieron tocar algunos elementos del comercio internacional. Son muy interesante sus análisis del papel de las colonias en la evolución del capitalismo mundial, donde llegó a plantear que la clase obrera inglesa no sería liberada mientras tanto Irlanda siguiera siendo colonia británica.

En El Capital Tomo III destaca, cómo es el comercio, el que hace que el producto se convierta en mercancía, tanto nacional como internacionalmente, en parte creándole un mercado y además introduciendo nuevos productos en la circulación mercantil global y haciendo fluir a la producción nuevas materias primas y materias auxiliares y abriéndose con ello nuevas actividades y ramas de producción que orientadas desde y hacia el comercio, tanto para el mercado interior y el mercado mundial como en las condiciones de producción derivadas de este.

Por igual también enunció cómo en la medida que la producción industrial capitalista se hacía más masiva llenaba el mercado interno o nacional y eso forzó al capitalismo a internacionalizarse y trajo por ende el crecimiento del comercio exterior, busca otros mercados para realizar las producciones de los países del centro y eso los lleva a imponer el libre comercio, llega al límite de las guerras de Inglaterra con otros territorios para obligar a la apertura de sus mercados.

De esta manera Marx ve con claridad y así lo expone, como las colonias y el mercado mundial permitió a las metrópolis europeas atraer hacia ellas grandes riquezas y obtener un lugar de mayores beneficios en la DIT. Todo ello elementos contra restantes de la tendencia decreciente de la ganancia capitalista. En la obra El Capital Tomo III en su Capítulo XIV, Marx, analiza los seis factores que contrarrestan tal tendencia:

- Aumento de la explotación del trabajo.
- Reducción del valor del Capital Constante mediante compras más baratas de materias primas alimentos en el exterior.
- Reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo.
- El aumento de la superpoblación relativa/ Ejército Industrial de Reserva, lo que presionaba los salarios a la baja.

- El comercio exterior (permitía importaciones más baratas y obtener valores extras en las exportaciones, colocar los excedentes de producción y por tanto aumentos en la utilización de las capacidades productivas y reducción proporcional en los costos unitarios de los gastos fijos).
- Los aumentos del capital por acciones.

Destaca aquí, como el propio Marx señala, que el comercio exterior aunque cae realmente fuera de sus estudios o sea fuera de los ámbitos de su análisis del momento, resultaba necesario considerarlo pues genera un interesante mecanismo de redistribución del ingreso y tendía a generalizar una ganancia media a todos los actores del mercado internacional pero eso no era posible, porque ahí sobresale su afirmación de que la ganancia dentro de los mercados nacionales se generaliza y se forma el nivel medio de beneficio pero en el intercambio externo o mundial los monopolios del comercio colonial por parte de ciertas empresas e incluso del Estado actuaban como barreras a dicha tendencia normal y propiciaban no pocos recursos adicionales a ciertos actores privilegiados para efectuar el proceso de desarrollo de la industria capitalista y su posterior expansión mediante el CI.

En el “Manifiesto Comunista” de Marx y Engels (Engels, 1971), relacionan el tema del ámbito internacional reconociendo como el desarrollo industrial llevaba al comercio mundial y de esta forma la gran industria crea el mercado mundial pues ser cosmopolita era la manera de que todos los países siguieran el modo burgués de producción y este concluye que el propio desarrollo del capitalismo potencia las contradicciones de este régimen de producción, a nivel internacional y del comercio mundial.

De aquí que el verdadero límite de la producción capitalista es el mismo capital y algo muy interesante, sobre las bases de la Ley del valor a nivel internacional al partir de los diferentes elementos que conformaban el precio de la mercancía fuerza de trabajo, muy distintos desde el ángulo de las cantidades de víveres y medios de sustento en que se traduce el precio de la fuerza de trabajo en cada país, que sufre importantes modificaciones en las condiciones de vida para lograr la reproducción del obrero y su familia según el clima y cuestiones culturales en etapas históricas dadas y además también se debe considerar el factor de la organización del trabajo, distinto en cada territorio.

Esto desde el punto de vista de los términos del intercambio internacional

(algo que los economistas de la dependencia y el intercambio desigual retomarían un siglo después) significa según Marx que a nivel internacional hay desviaciones en la manifestación del valor y ocurre un proceso diferente al ámbito local o interior de los mercados, internacionalmente existen distintos valores de la fuerza de trabajo en la que esta además produce diferentes magnitudes de valor en cada lugar en la misma unidad de tiempo aunque sean trabajos homogéneos cuando *“la intensidad media del trabajo cambia de un país a otro (estas medias nacionales forman pues, una escala, cuya unidad de medida es la escala media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo más intensivo produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero”* y sus siguientes aseveraciones llevan a verificar los elementos clásicos del intercambio desigual, al plantear:

*“En el mercado mundial el trabajo nacional más productivo se considera al mismo tiempo como más intensivo, siempre y cuando que la nación más productiva no se vea obligada por la concurrencia a rebajar el precio de la venta de sus mercancías hasta el límite de su valor”*, sin que este defina que entender por tal limite y concluye en relación al tema del CI, en El Capital Tomo I, redondeando las ideas cuando expresa: Pero el mismo comercio exterior fomenta en el interior el desarrollo de la producción capitalista y, con ello, el descenso del capital variable con respecto al constante, a la par que, por otra parte, estimula la superproducción en relación con el extranjero, con lo cual produce, a la larga, el efecto contrario (Marx, 1965).

De este modo pone de relieve cómo el incentivo de exportar, desarrolla la producción para el comercio interno y a su vez, cómo el excedente resultante se transforma en motivo para el comercio exterior y de resumen puso de manifiesto cómo el régimen capitalista de producción revolucionó las fuerzas productivas de su época y, a la vez, puso límites al consumo de las masas y con ello al desarrollo de su mercado interior, a la par que como exigencia de este modo de producción, respondió fomentando cada vez más la productividad social y, consecuentemente, el mercado internacional y su dominio que eran parte y escenario de la ley general de la acumulación capitalista y de la lucha por los mercados.

Como casi siempre Marx no solo se enfoca en sus análisis de las causas y efectos de los fenómenos que estudia y por eso ofrece como solución a las

contradicciones del mercado mundial, su teoría del cambio social, nacional e internacional y el surgimiento de una Asociación de Hombre Libres a nivel Mundial que trabajen con medios colectivos de producción y que cooperen como una gran fuerza de trabajo donde el trabajo tenga un carácter directamente social, desaparezca la necesidad de las relaciones mercantiles y con estas las bases de la transformación del dinero en capital en todos los ámbitos.

A estas concepciones de Marx y Engels está muy unido el pensamiento de V.I. Lenin, a quien correspondiera interpretar la realidad de Rusia y en sus análisis el mercado fue objeto de su atención en su libro “Desarrollo del Capitalismo en Rusia”, de 1899.

En él emplea la categoría mercado interior o interno y se examina el papel que desempeña en el desarrollo del sistema capitalista. y también destaca que el mercado capitalista es creado por el propio capitalismo mediante la división social del trabajo y la desintegración de los productores directos, los convierte en capitalistas y obreros y sobresale el hecho de que el mercado interior no debe verse como una cuestión dependiente del nivel de desarrollo del capitalismo, y sus niveles de desarrollo sectorial y especialización entre los diferentes sectores de la economía nacional, dinámica que se extiende al mercado internacional aceleradamente con el desarrollo del imperialismo.

Lenin también estudió la teoría de la realización y la repercusión de esta en el mercado interior, donde enfocó la importancia del consumo productivo, en el papel cada vez mayor, que desempeñaba este en la ampliación del mercado para el capitalismo, contradice así a los economistas burgueses (populistas en su país) que solo se limitaban al consumo personal obvia en la teoría la existencia del capital constante y reduce el problema de la realización a lo tocante a la reproducción de plusvalía.

Las investigaciones realizadas por el político ruso, le permitieron advertir la contradicción entre el mercado interno y el externo, del capitalismo, lo que se expresaba en el hecho de que el capital no puede subsistir y menos desarrollarse sin una constante búsqueda de mercados.

Al igual que Marx, advierte que el mercado exterior constituye una necesidad para su expansión mundial, y sobre todo en su fase de Capitalismo Monopolista de Estado (CME) como una nueva simbiosis de intereses en el poder de

los grupos políticos dominantes del gobierno y el económico de las grandes empresas monopólicas derivándose de ellos políticas comerciales agresivas y hasta el empleo de la guerra como medio de conquistar mercados o eliminar adversarios.

En resumen, para Lenin el capitalismo en su desarrollo, influye sobre el desarrollo de la agricultura y la industria, crea su propio mercado interior, pero junto a ello, provoca la extensión de un mercado exterior que le permita colocar el excedente de productos que se generan por la producción nacional.

Prueba reciente de esto, fue la crisis de 2007-2008 que dejó en evidencia las fallas de la economía mundial globalizada y la creciente interacción de su ciclo reproductivo y de sus problemas, cada vez más sincrónicos, a partir de los lazos surgidos por la DIT y la dinámica y estructura de los flujos de bienes y servicios mundiales.

Esta crisis, también puso en evidencia los límites de la ciencia económica capitalista para explicarla, a pesar de sus críticos como los Neo institucionalistas, cuando en sus diversas escuelas construyen, mayoritariamente, teorías justificativas y positivistas sobre el funcionamiento del sistema y por ejemplos hablan de sus logros (algo difícil de ocultar) y como ahora, en el manejo de la crisis, la Reserva Federal de Estados Unidos no cometió los mismos errores de la crisis del 1929 al señalar lo positivo de los mecanismos financieros reguladores de las crisis utilizados y no los costos de tales mecanismos ni a quienes benefició más.

De los elementos anteriores se destaca cómo ante el crecimiento de la globalización se hace más evidente la existencia de grandes contradicciones e inequidades en la economía mundial y el CI y se muestran más aristas de su desarrollo desigual, ya apreciado por Marx y ampliado por Lenin en la etapa imperialista del Siglo XX, se destaca a la economía global como un nuevo ámbito económico que es una totalidad resulta superior a la mera suma cuantitativa de las economías nacionales, donde se desarrolla y profundiza una estructura productiva mundial y junto a ella la circulación mundial de mercancías y de recursos financieros, comandada por las empresas transnacionales, las cuales organizan sus actividades y estiman sus ganancias a nivel planetario.

En el Plan de Investigación inconcluso de Marx, él contemplaba un III libro

sobre el capitalismo, funcionando bajo la forma de Estado-Nación; un IV libro sobre relaciones económicas internacionales y un V libro, muy diferente, sobre el Mercado mundial y las crisis.

También Marx señaló que veía el mercado mundial, como el soporte del conjunto de estas relaciones de producción, distribución, cambio y consumo. Lenin en sus trabajos sobre la transformación del capitalismo de libre competencia en el imperialismo actualiza la teoría marxista sobre su manifestación en la arena internacional.

El sistema de contradicciones del modo capitalista de producción, cuando este se internacionalizó y transformó en imperialismo y luego en Capitalismo Monopolista de Estado (CME) fue extendido al ámbito internacional y las contradicciones entre la producción y el consumo, la superproducción de mercancías se transformó en crisis de la economía mundial y como señala Marx, las verdaderas crisis se presentan como crisis del mercado mundial (Lenin, 1974).

Al ampliar en sus ideas del imperialismo Lenin (1973), destacó:

*“Los malhadados marxistas al servicio de la burguesía, a los que se han sumado los eseristas y que ven las cosas de ese modo, no comprenden (si se considera las bases teóricas de su opinión) qué es el imperialismo, qué son los monopolios capitalistas, qué es el Estado, qué es la democracia revolucionaria. Porque si se comprende todo eso, habrá que reconocer forzosamente que es imposible avanzar sin marchar hacia el socialismo”.*

Las políticas comerciales desde entonces no están alejadas de esta unión de intereses entre las empresas monopólicas (ETN) y el Estado de los principales centros del poder del capital.

Por último vale destacar la vigencia actual de las ideas científicas de Marx y Lenin sobre la DIT, el CI, el comportamiento de la Ley del valor en condiciones monopólicas y sus criterios sobre la imperfección del mercado mundial y sus desiguales beneficios con explicaciones básicas para comprender los fenómenos del subdesarrollo, la dependencia y como el intercambio desigual es una forma de explotación internacional que necesita y permite que globalmente el gran capital se apropie, por métodos económicos, de la mayor parte de la riqueza mundial.

## 1.6. La Teoría de los Factores Productivos de Heckscher-Ohlin

Heckscher nació en Estocolmo en el seno de una familia judía y completó su educación secundaria en 1897, para posteriormente cursar estudios universitarios graduándose en 1907. Impartió docencia de estadísticas y economía política en la Escuela de Economía de Estocolmo durante veinte años a partir de 1909, cuando dejó el cargo para dedicarse al estudio de la Historia Económica y se reconoce que sus teorías, partidarias del “laissez-faire” y de la no intervención estatal en la economía, estaba muy influenciadas por las de Ricardo y sus conceptos.

Bertil Ohlin (Suecia, 23 de abril de 1899–3 de agosto de 1979), fue un economista sueco ganador del nobel de economía en 1977 por sus teorías al comercio y las finanzas internacionales. Fue profesor universitario y también dirigente del Partido Liberal y ministro de Comercio del Gobierno sueco en 1944-45. El modelo de Heckscher-Ohlin (1919) trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio exterior.

Ohlin (1971), en su libro *Comercio interregional e internacional*, reelaboró un teorema de Heckscher, que era una modificación de la teoría de los costes comparativos, en el que afirmaba “que cada nación se especializa en la exportación de los bienes en los que estaba mejor dotada desde el punto de vista de los factores de producción disponibles”.

Heckscher y Ohlin, plantearon la siguiente idea sobre la especialización en el comercio internacional: “*La ventaja comparativa de las naciones es producto de las diferencias en la dotación nacional de los factores productivos*”; mientras que para Ricardo, esto resultaba consecuencia de las diferencias en productividad del trabajo y de costos de salarios y producción, o sea básicamente de las diferencias nacionales en el costo de la mano de obra.

Esta alternativa de los autores complementaria al modelo de Ricardo incorpora el mecanismo neoclásico de la formación de los precios a la teoría del CI y destaca que el patrón de este y la DIT queda determinado como resultado de la presencia de diferencias en las dotaciones de trabajo de cada territorio señalando que los diferentes países obtendrán lucros en el intercambio externo, o sea ahorros de trabajos y capital, produciendo o especializándose en aquellos bienes donde fueran más eficientes a partir del uso intensivo de los factores productivos más abundantes localmente y por tanto generadores

de menores costos e mayores beneficios siempre y cuando se importarán de otros países bienes donde localmente eran escasos sus factores productivos.

Los principales supuestos del Modelo son:

- Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la "X" y la "Y") y dos factores de producción (trabajo y capital).
- Ambas naciones se sirven de la misma tecnología en la producción y por tanto el nivel de la tecnología es igual en ambos lugares.
- La mercancía "X" es intensiva en trabajo y la mercancía "Y" es intensiva en capital, en ambas naciones.
- Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en ambas naciones.
- Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- Las preferencias de los consumidores son iguales en ambas naciones.
- Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.
- Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores.
- Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
- Los costos de transporte son nulos y no existe políticas restrictivas del movimiento de los bienes producidos entre los dos países.
- Las dos mercancías poseen diferentes intensidades factoriales o costos de producción, o sea cada una presenta una estructura de costos materiales diferente pero son las mismas para todas las razones de precios de los factores.
- No hay ahorros por economías de escala en ninguno de los países.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

Los autores destacan en su criterio de especialización en el comercio exterior la importancia productiva de la diferente dotación de los factores de la producción de cada nación al hacer énfasis en que la *dotación relativa*, de estos y no las diferentes cantidades absolutas, es lo que la determina, lo cual implica que lo importante no es el valor absoluto existente entre los dos países sino, las diferentes proporciones de los factores productivos utilizados en

la producción de un bien, o sea un país podría tener en términos reales más población y capital que el otro no siendo esto según ellos la base de la especialización entre otras cuestiones porque nadie puede ser eficiente produciendo todo y por eso el comercio exterior es un elemento muy importante en la búsqueda de la mayor eficiencia nacional.

Según los supuestos de esta idea, cuanto más abundante es un factor, menor será su precio; mientras que si es más escaso, mayor será su precio y así la definición anterior indica que cuanto mayor es la abundancia relativa de un factor, más bajo será su precio relativo.

El teorema H-O dice por tanto que, la DIT será resultado de una especialización derivada de que una nación exportará la mercancía, cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará aquella mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso en ella y por tanto sería más cara su producción interna destaca que los países exportaran aquellos bienes en cuya producción hacen uso intensivo de los factores localmente más abundantes e importarán los bienes que producirlos implicaría un uso intensivo del factor localmente escaso y concluye que: El patrón de comercio internacional será establecido a partir de tales basamentos y por tanto resultado de las diferencias en la dotación relativa de los factores materiales y de fuerza laboral existente entre los distintos países y no de las diferencias en la productividad de la mano de obra en cada uno de ellos.

A esta teoría Wassily Leontief le realizó una comprobación empírica de este modelo y descubrió que por ejemplo los Estados Unidos exportaban bienes intensivos en fuerza de trabajo a pesar de tener abundante capital. Esta contradicción se conoce como la Paradoja de Leontief.

Destaca en esta teoría de H-O que no consideran la existencia de factores extraeconómicos como la intervención del Estado en estos fenómenos del intercambio externo, por ejemplo, sus políticas proteccionistas o de subsidios a los productores nacionales, o acciones para equilibrar las cuentas externas y por esto sus ideas sí quedan limitadas en la práctica internacional real.

### 1.7. La Paradoja de Leontief (1906-1999)

Wassily Leontief (de origen Ruso, Premio Nobel en Economía en 1953) en sus estudios y trabajos económicos, dándole continuidad a la teoría de Hecks-

cher-Ohlin del comercio exterior postuló que esta no era siempre así, es decir, sus basamentos no siempre se cumplían, por ejemplo los Estados Unidos era un territorio relativamente abundante en capital en comparación con otros países, mas también tenía importantes recursos laborales, por lo que debía exportar bienes intensivos en capital, e importar los intensivos en mano de obra y esto no era así y demostró al estudiar la Estructura de la Economía norteamericana que la realidad resultaba diferente.

Esta situación se conceptualizó como *La Paradoja de Leontief*, según el cual, si se concibe a la mano de obra no como una mercancía homogénea sino por categorías, los países industrializados disponen de una oferta más abundante de mano de obra bastante educada o de fuerza de trabajo cualificada en la que se ha realizado una elevada inversión de capital) que la existente en otros países.

Para el economista la estructura principal del comercio exterior se explicaban en términos de las ventajas comparativas de Ricardo y sus seguidores pero había que agregar que cada país se especializaba en las líneas de la actividad económica para la cual se encontraba mejor situado; es decir comerciarían no todos sus productos sino aquellos donde mejores condiciones tuvieran y estos serían los que intercambiarían por mercancías o servicios en cuya producción los otros países tienen una ventaja comparativa.

Para el caso de Estados Unidos, Leontief (1953), parte del supuesto de que este tiene una ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en capital, porque se presenta mejor dotado en este factor que en trabajo y esta idea se sustenta sobre la hipótesis de que las mayores exportaciones estadounidenses eran creadas con el uso intensivo del factor capital pero también se exportaban mercancías producidas con empleo intensivo del elemento fuerza de trabajo.

A esto la teoría dio las siguientes explicaciones:

La reversión de la intensidad de los factores separa a los Estados Unidos del resto del mundo e invalida el teorema de H-O.

- Al proteger las políticas del gobierno estadounidense a las industrias relativamente intensivas en el empleo de fuerza de trabajo no calificado, las barreras arancelarias y no arancelarias de los Estados Unidos al comercio

internacional, tienden a excluir las importaciones intensivas en trabajo que compitan con las producciones nacionales y esto pone de manifiesto como Leontief tiene razón al cuestionar la especialización internacional como si de forma pura se pudiera cumplir con los postulados de las ventajas comparativas/ relativas de Ricardo.

Una explicación satisfactoria del comercio internacional exigiría la utilización de un enfoque basado en el equilibrio general de un conjunto de elementos variados, pues ninguno de los tres más importantes juegos de factores (la tecnología, las dotaciones de factores y las condiciones de la demanda) tomados por separado puede explicar completamente el intercambio internacional y la DIT.

En la evaluación final de la teoría de Leontief hay que tener presente que los recursos naturales no son solo relativamente escasos en los Estados Unidos, y por eso explicar el comercio externo al partir de tal idea no es totalmente correcto, si esto así fuera no se podría explicar el caso japonés, país evaluado de desarrollado sin grandes dotaciones de recursos y materias primas.

## 1.8. El Deterioro de los Términos de Intercambio, de Prebisch-Singer

### *Conceptualización de Término de Intercambio (TI)*

- Relación real de intercambio expresa la proporción en que dos bienes son intercambiados y se utiliza en economía y comercio internacional para medir en el tiempo si hay ganancias o pérdidas en esta acción.
- Mide la evolución relativa de los precios de las exportaciones y de las importaciones de un país.
- Expresa la evolución del precio de los productos exportados de los países calculado según los productos que importa, relación que se establece en un período determinado).
- Permite apreciar si existen aumentos o disminuciones de la anterior relación y ello expresa mejorías o deterioro de los términos de intercambios (Prebisch, 1986).

El deterioro de los términos de intercambio indican una relación de intercambio en el CI donde de mantenerse estables los volúmenes de productos primarios o materias primas exportados por parte de los países subdesarrollados, su capacidad de compra de bienes y servicios desde el exterior, es decir, su capacidad de importar desde los centros, productos manufactura-

dos, se vería disminuida con el correr del tiempo.

Estas ideas son conocidas en la literatura como la hipótesis Prebisch-Singer, de manera simultánea a Raúl Prebisch, Hans Singer, desarrolló ideas similares sobre este tema, hipótesis que tiene un primer sustento en la realidad histórica del comercio mundial donde se apreció como después del final de la Primera Guerra Mundial, pero especialmente en la década de 1930 los valores de las exportaciones de las países capitalistas desarrollados y las de las materias primas siguieron líneas diferentes, las primeras crecen y las segundas caen o aumentan a menor ritmo.

La formulación de Prebisch tuvo gran influencia en los debates de las décadas de los cincuenta y los sesenta, del Siglo XX, y años posteriores, siendo punto ineludible de referencia, tanto por él como en el resto de las corrientes "tercermundistas" de esa época y sus diferentes enfoques sobre las causas y efectos del deterioro de los términos del intercambio y también por la influencia que tuvo en las discusiones sobre el desarrollo latinoamericano en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

### *La hipótesis de Prebisch*

La hipótesis desde la cual Prebisch trata de explicar por qué y a partir de qué causales entre 1876-1880 se produjo un deterioro continuo en los términos del intercambio internacional entre los precios de los productos primarios exportados, preferentemente desde la periferia subdesarrollada y los artículos manufacturados importados por estos y al tomar de base las estadísticas del CI apareció en sus investigaciones dado que esa relación había pasado de un índice 100 en 1876-1880, a un índice 68, 7 en el período de 1946-1947.

Su reto era explicar por qué sucedía esto, cuando según los aumentos de la productividad experimentados en la industria, debería, al menos teóricamente, haber ocurrido lo contrario y los precios de los productos industriales deberían haber descendido en relación a los productos primarios. Por eso presenta dos razones que serían concurrentes para que se diera el deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios.

La primera tenía que ver con la formación de los precios de estos productos, en particular con los ingresos de los empresarios y los salarios. Al respecto plantea que en los países industriales las ganancias y salarios crecen más de

lo que crece la productividad; y que en la periferia sucede lo inverso.

Prebisch enfatizó entonces su explicación a partir de las diferencias de los costos laborales, en los que se muestra cómo se distribuían desigualmente los ingresos mundiales entre los diferentes países y entre capitalistas y trabajadores, lo que resulta ser la base objetiva de las diferentes tendencias de los precios de materias primas y productos industriales, las diferentes estructuras económicas de la producción, las que genera esquemas de formación de precios diferenciados de los productos de exportación del centro y la periferia, con procesos de valoración del capital distintos desde los cuales los precios del intercambio se construían de forma muy diferentes.

En segundo lugar, señala cómo los bienes primarios mostraron una baja elasticidad-ingreso de la demanda, es decir, la demanda por este tipo de bienes aumentaba, producto del desarrollo industrial del centro, menor que el ingreso y esto determinó que los países en desarrollo enfrentasen una creciente competencia entre sí por los mercados, del centro, donde enfrentaban demandas altamente monopolizadas, que se resolvería por la vía de la reducción de los precios de las exportaciones tradicionales del tercer mundo.

Prebisch atribuía la anterior situación desfavorable a los subdesarrollados, al progreso tecnológico que reemplazaba aceleradamente los productos naturales por los sintéticos, sin contar la creciente minoración del consumo material y energético por unidad de producto terminado, por lo que disminuía el porcentaje de los productos primarios en los bienes finales, se suma a esto la menor elasticidad del ingreso de los bienes primarios; o sea cuando los ingresos de los países centros aumentan, la demanda de los bienes primarios también lo hace, pero a una tasa menor, dados los límites fijados en algunos casos por el aumento solo numérico de la población.

Por otra parte la realidad se complica cuando a mediados de los años sesenta del pasado siglo XX ocurre un importante aumento de la producción agrícola de los países industriales, donde la agricultura se tecnificó más rápidamente que en los segundos, incrementa su oferta de productos agropecuarios, compite con los importados desde otros países, en ciertos casos como el azúcar, la leche, cereales, carnes, con políticas agrarias proteccionistas como las de la Unión Europea revive practicas anteriores y esquemas de dominación comercial selectivos y explotadores como los establecidos desde Europa con sus ex territorios coloniales. Debido a esto los países en

desarrollo ya no eran los únicos que exportaban bienes agrícolas, y los excedentes presionaban aún más a la baja los precios.

Otro componente del razonamiento de Prebisch sobre los términos de intercambio fue el de la amplitud de los ciclos económicos en los países de la periferia, se muestra por él la idea de que en los momentos de fuerte expansión del comercio y en la economía mundial la demanda global por materias primas y alimentos se dispara, genera en el corto plazo un aumento pronunciado de los precios, pero en los momentos que los ciclos económicos se revierten, los precios de estos bienes caen fuertemente, sin que existan mecanismos institucionales que puedan frenar esta caída, por las razones sociales antes mencionadas.

A la vista del aumento de los precios de las materias primas que se registra desde inicios de los años 2000 a 2007, después el ciclo de caídas vinculados a la crisis de 2007-2008 y sus efectos posteriores con signos de aumentos posteriores y un nuevo ciclo de deterioro sobre 2014-2016 retoman mayores significados los análisis de datos que sobre el deterioro de los precios de los productos básicos que ocurren en el mercado.

Cuando en primer lugar, mantienen vigencia plena los datos de Prebisch (1950), muestran este tipo de dinámica confirmada por estudios posteriores sobre los movimientos de precios de largo plazo reafirmando las ideas del economista argentino y como dichas tendencias se mantienen.

Ocampo y Parra (2003), resume la evidencia y sus datos la confirman en los análisis hechos de 24 series de precios de productos, que comprenden seis metales (aluminio, cobre, estaño, plomo, plata y zinc); siete materias primas no alimenticias (aceite de palma, algodón, caucho, cuero, lana, madera y yute); siete alimentos de peso en la producción del mundo periférico (arroz, azúcar, banano, carne de cordero, carne de res, maíz y trigo); tres bebidas (cacao, café y té) y tabaco. Además toman siete índices que fueron elaborados originariamente para el período 1900-1986, y luego actualizados hasta 2000.

También utilizan el índice de precios de productos básicos de The Economist entre 1880 y 1999. Ocampo y Parra demuestran así como en el siglo 20 hubo un marcado deterioro de los términos de intercambio, con una caída de largo plazo de los índices agregados de precios relativos cercana al 1% anual,

promedio.

En su conjunto, al año 2000, las materias primas habían perdido entre el 50 y 60% del valor relativo que tenían frente a las manufacturas hasta la década de 1920. En apenas ocho décadas resultaron ser los únicos productos que habían mejorado sus precios relativos la carne vacuna, la madera y el tabaco y destacan, como otros autores, citados por ellos, vieron similares tendencias a la disminución acumulada de un 75% durante unos 140 años, con una caída anual promedio de 1, 31%, mientras el índice acumulado de The Economist para productos básicos entre 1900-1904 y 1996-2000 presentó una caída del 60, 1%.

Sobre tales evidencias estadísticas Ocampo y Parra también plantearon la cuestión de si el movimiento de los precios vistos había sido continuo o escalonado, y concluyen en considerar que había habido un movimiento oscilatorio en estas tendencias aunque los mayores cambios se concretaron en torno a los sesenta años que medían entre 1920 y 1980.

Cuando la primera gran crisis capitalista global se gestaba y la crisis de la deuda externa del mundo subdesarrollado y de ello los autores sugieren que fueron un efecto rezagado de las grandes desaceleraciones experimentadas por la economía mundial a partir de la Primera Guerra y de la crisis económica de inicios de los setenta del siglo XX.

El índice de The Economist muestra más una tendencia continua en el deterioro de los términos de intercambio, se registra una fuerte caída, del 20%, en la década de los veinte, y luego una tendencia negativa, más o menos continua, entre 1922 y 1979 de aproximadamente el 1% anual.

Según la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio (UNCTAD) unos, 80 de los 147 países que se consideran en desarrollo dependían en más de un 50% de las materias primas en sus exportaciones y por otra parte a lo anterior se agrega el problema de explicar por qué muchos productos manufacturados también están experimentando un constante deterioro de sus términos de intercambio, como sucede desde hace años con textiles y confecciones, juguetes, industria electrónica, acero y otros productos muchos de ellos producidos mayoritariamente en economías en desarrollo.

La contribución más importante de Prebisch junto a la CEPAL es su crítica a

la teoría clásica del CI basada en el principio de las ventajas comparativas de Ricardo donde postulaba la especialización en la producción de bienes en que cada país pudiera lograr mayor productividad, la cual se encuentra por lo general determinada por la abundancia de los factores productivos, la fertilidad del suelo, la disponibilidad de recursos minerales, etc.

En la medida en que lo haga, esto aseguraría (siempre en el plano teórico) al país condiciones privilegiadas de competencia en el mercado mundial, llevando a que las transacciones que allí se realicen resulten beneficiosas para todas las partes.

Sin embargo tal punto de partida sustentado en comportamientos ideales de la teoría del valor trabajo, algo que el desarrollo de la DIT bajo la regencia de la Ley general de acumulación del capital, al ser extrapolada al CI lo desvirtúa en su comportamiento imperfecto, generador de intercambios desiguales donde los productos de los centros se venden por encima de su valor o sea a precios superiores.

Es un mérito de CEPAL el haber revivido este asunto con sus análisis cuando demostró que, a partir de 1870, se observaba en el comercio exterior una tendencia continua al deterioro de los términos de intercambio internacionales en detrimento de los países exportadores de materias primas lo cual propicia transferencias de ingreso - en realidad, transferencias de valor mediante los precios- al lograr que los países subdesarrollados, que exportan esos bienes, sean sometidos a una descapitalización constante en favor de los desarrollados.

Para la CEPAL, el deterioro de los términos de intercambio se debe a que el mercado mundial confronta países industrializados a países de economía primario-exportadora y estos últimos, al no desarrollar su sector industrial o manufacturero, no estarían en capacidad de revertir tales tendencias y de ahí la necesidad de la industrialización aunque tal vía mal implementada después, demostrase que tampoco era la solución a tales situaciones.

En los sesenta-setenta del siglo XX el mundo estaba convulso y se da el fenómeno de la guerra en Vietnam, estimada como una de las causas de la crisis del sistema monetario internacional de Bretton Woods (1944), y la pérdida de la convertibilidad monetaria declarada del dólar-oro por Nixon en 1971 y la revuelta de 1968 en Francia, matizada por la crisis del petróleo y del sistema

con la recesión (1974-1975) que resumió bien el retroceso experimentado por las economías capitalistas centrales, en la onda larga de expansión que las había caracterizado, desde 1940 en los Estados Unidos, y desde 1948 en Europa y Japón.

Esto incrementó el deterioro de los términos del intercambio y en estos convulsos años la región latinoamericana, especialmente las tres economías más grandes, la brasileña, la mexicana y la argentina, recibieron grandes flujos de capitales externos para apoyar sus planes de industrialización bajo políticas de sustitución de importaciones y programas de infraestructura., motivados por los altos precios de las materias primas de un mercado mundial en crecimiento, sobre todo por los altos precios del petróleo, por lo que los acreedores continuaron dándole créditos a la región y solo entre 1975 y 1982, la deuda latinoamericana, con los bancos comerciales aumentó a una tasa anual de 20, 4% lo que implicó se cuadruplicara la deuda externa al transitar de 75 mil millones de dólares en 1975 a más de 315 mil millones de dólares en 1983, lo que significaba el 50%del PIB regional.

El pago de la deuda se convirtió en factor en contra del crecimiento económico regional al punto de llegar a estrangular el comercio de importaciones de bienes y servicio y a la aplicación de políticas de choque que redujeron de forma drástica el gasto público y muchos avances sociales de la región.

La crisis de deuda de 1982 fue la más seria en la historia de América Latina cuando los ingresos se desplomaron; el crecimiento económico se estancó; debido a la necesidad de reducir las importaciones, el desempleo aumentó a niveles alarmantes y la inflación redujo el ingreso de los ciudadanos y de las clases medias y con la llegada de los años noventa y la caída del ex Bloque Soviético. Estos intelectuales tomaron diferentes rumbos y mientras unos se radicalizaron participando activamente en el desarrollo de las teorías contra la creciente globalización, otros se mantuvieron en el ámbito académico como Fernando H Cardoso y más de uno, como él, reestructuraron sus ideas. Es Cardoso uno de los más destacados, al llevar su teoría la práctica de la realidad concreta de Brasil bajo su presidencia.

En estos años América Latina enfrentó grandes retos como la crisis de la deuda externa asociados a déficit de balanza de pagos críticos con importantes repercusiones en la arena de la acción y la teoría Cepalina tuvo que enfrentar el auge de las ideas neo liberales.

Hubo un nuevo giro en los conceptos y proyectos sobre el comercio internacional y el desarrollo, pues la industrialización se caía a pedazos y los intelectuales comenzaron a escribir sobre las transformaciones neoliberales chilenas, mientras que en otros países aún había intentos de resucitar el proyecto industrializador en manos del Estado.

### 1.9. La Teoría de la Dependencia de Theotonio Dos Santos

Theotonio Dos Santos, es un científico social brasileño (Carangola, Minas Gerais, en 11 de noviembre de 1936), profesor Emérito de la Universidad Federal Fluminense (UFF) y su Coordinador de la Cátedra y Red UNESCO-UNU de Economía Global y Desarrollo Sustentable (REGGEN) y se considera uno de los creadores de la Teoría de la dependencia (Martins, 1998).

Entre los elementos generadores de esta línea de pensamiento se haya la crisis capitalista de los años veinte-treinta del Siglo XX cuya intensidad fue uno de los contextos determinantes para el surgimiento de enfoques latinoamericanos sobre el desarrollo desde ópticas propias y así surge la tesis de la teoría de la dependencia, según la cual el desarrollo latinoamericano no se lograría dejando actuar libremente las fuerzas del mercado nacional e internacional y por ello se requerían acciones de política económica y comercial internacional de los gobiernos, el Estado debía asumir el papel principal de regular al mercado; mientras que en el mundo desarrollado la respuesta a esa crisis se expresó mediante las ideas del crecimiento de Keynes, tras el fin de la Segunda Guerra Mundial y el surgimiento de un orden mundial con predominio productivo y dominio de los flujos comerciales y financiero mundiales por parte de los Estados Unidos.

En la región latinoamericana las consecuencias de la crisis se sintió con fuerza cuando los suministros de bienes importados en todos sus renglones y una gran parte de los manufacturados venían de Estados Unidos y Europa pero para 1930 la producción industrial de estas áreas cayó de forma abrupta a lo que habría que sumar el colapso de muchas empresas extranjeras establecidas en Latinoamérica dada la crisis, todo lo que generó un cierto crecimiento de las industrias nacionales ante las demandas de un mercado por satisfacer.

Las exportaciones también se vieron reducidas en sus componentes de productos básicos y alimentos por la menor demanda de los llamados países

centros pero al final de la crisis y cuando la economía mundial se recuperó, aún y cuando la producción nacional se incentivó significativamente durante la década de 1930 y 1940 y se llegó a la fabricación de manufacturas de consumo final, los niveles de dependencia cuantitativa de los productos de importación no varió, implicando que sin casi sufrir cambios se seguía trayendo de fuera productos manufacturados aunque tuviera un cierto peso las maquinarias y los bienes intermedios .

Cambió el mundo después de la crisis y sus centros recuperaron su rol dominante en el comercio internacional y Latinoamérica, siguió ocupando un lugar periférico y dependiente y esto motivó la búsqueda de explicaciones al crítico asunto y potenciales salidas y eso fue lo que originó los diferentes trabajos y teorías sobre la dependencia.

En esta situación la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), desde Chile apoyó y centró de estos debates de la teoría de la dependencia al albergar a los intelectuales más destacados de esa época en América Latina.

Durante ese período la institución ganó una sólida posición como referente en la región e incluso fuera de ella y sus ideas tuvieron una notable incidencia en las políticas económicas y sociales aplicadas en varios países latinoamericanos, influyen además en sus políticas comerciales, aunque determinada por sus particularidades económicas, sociales, políticas y culturales y además fue considerable el efecto que ejerció la CEPAL sobre la formación de recursos humanos para la gestión pública y para la implementación de los sistemas estadísticos y de planificación nacionales.

Los elementos centrales de dicha teoría de la dependencia son:

Los países pobres proveen a las naciones centros y ricas a bajos precios con las exportaciones de sus recursos naturales, el uso de la mano de obra barata y ofrece su mercado interno para la recepción de los capitales, productos manufacturados y la tecnología de los países del centro.

Las naciones ricas perpetúan esta estructura internacional de dependencia mantienen sus esquemas de producción y dominación mientras los subdesarrollados participan de forma subordinada en la DIT; resulta también de cómo se estructuran los flujos del comercio de bienes, servicios y de inversión directa e indirecta de los capitales financieros y monopólicos generadores de

una estructura productiva en función de los intereses del centro, crecimiento de la deuda externa y déficit de balanza de pagos.

Esta dependencia se complementa con mecanismos de dominación y penetración, no solo en lo económico, llega además a los temas del desarrollo tecnológico, las comunicaciones y telecomunicaciones, la actividad educativa, cultural, el mundo deportivo y prácticamente cualquier aspecto que sea necesario para el desarrollo humano.

La irrupción en este contexto de intelectuales como Theotonio Dos Santos, André Gunder Frank, Ruy Mauro Marini, Celso Furtado, entre otros, le dio profundidad a los planteamientos de CEPAL y a los cuestionamientos hechos al orden imperante y a las propuestas hechas para que la región encontrara salidas a su dependencia aunque en la vida práctica no se lograran concretar algunos de los sueños de desarrollo de sus sustentadores.

Entre los aportes de Dos Santos se destacan su contribución a la formulación general del concepto de dependencia, la periodización de las diversas fases de la dependencia en la historia de la acumulación capitalista mundial, la conceptualización de las características generales y específicas de las estructuras internas dependientes y la definición de los mecanismos reproductivos de la dependencia y sus criterios sobre la teoría de los ciclos.

Gunder Frank, por su parte, tuvo la posibilidad de expresar en sus textos ideas sintéticas de su concepción del desarrollo y el subdesarrollo y así llegó a las críticas de las ideas del economista estadounidense Walt Whitman Rostow (Nueva York, 7 de octubre de 1916 –13 de febrero de 2003) político conocido por su oposición al comunismo, creyente de la eficacia del capitalismo y la libre empresa. Consejero de Seguridad Nacional del Presidente Lyndon Johnson (1966-1969) y sus planteamientos sobre las etapas del crecimiento para quien el subdesarrollo era solo una fase normal en la vía del proceso histórico del crecimiento y desarrollo hacia los Estados de bienestar capitalista.

Estas etapas según el autor eran:

- La sociedad tradicional. Se trata de una economía agrícola de la agricultura de subsistencia, principalmente, el pequeño de los que se negocia. El tamaño del capital social es limitado y de baja calidad que resulta en una productividad muy baja y muy poca salida de excedentes dejó de vender en los mercados nacionales y extranjeros.

- Las condiciones previas para el despegue. La agricultura se vuelve más técnica y mecanizada y aumenta la producción y los excedentes que se comercializan. El ahorro y la inversión también crecen y eso impulsa el desarrollo desde fuentes internas aunque quizás se necesite y requiera algún financiamiento externo.
- El despegue. La producción industrial asume mayor importancia, aunque el número de industrias sigue siendo pequeño. Las instituciones políticas y sociales se desarrollan a pesar de que el financiamiento externo puede ser requerido. El ahorro y la inversión crecen, tal vez hasta el 15% del PIB y la agricultura asume menor importancia en términos relativos.
- Etapa de la madurez. La actividad industrial se hace más diversa y el crecimiento debería extenderse a diferentes partes del país y como la tecnología mejorase consolida el crecimiento.
- Etapa de consumo masivo. Los niveles de producción crecen, lo que permite un aumento de los gastos de consumo. Hay un cambio hacia la actividad sector terciario.

Gunder Frank por contrario tiene un enfoque distinto sobre el desarrollo y el subdesarrollo y destaca que tanto el desarrollo como el subdesarrollo son una unidad contraria del dinamismo internacional del capital o igual, las dos caras opuestas de la misma moneda, es decir elementos complementarios y unidos y la vez contrarios de la DIT capitalista y resultado también del proceso internacional de acumulación del capital, en la actividad productiva financiera y comercial internacional donde los países capitalistas desarrollados lograron su crecimiento a costa del subdesarrollo de otras naciones.

Con la utilización teórico y el vocabulario marxista de la época, el autor sostuvo que Latinoamérica debía ser vista como capitalista, consideró que la existencia de un mercado iniciado desde el momento mismo de la colonización española bastaba para otorgarle tal carácter.

En su trabajo “Capitalismo y subdesarrollo en América Latina”, entre otros desarrolla tales tesis con los elementos centrales siguientes:

- El enemigo inmediato de la liberación nacional en Latinoamérica es, tácticamente, la burguesía propia en Brasil, Bolivia, México, & c. y la burguesía local en las zonas rurales. Así es –incluso en Asia y África– no obstante que estratégicamente el enemigo principal es, innegablemente, el imperialismo.

- La estructura de clases latinoamericana fue formada y transformada por el desarrollo de la estructura colonial del capitalismo, desde el mercantilismo hasta el imperialismo. A través de esta estructura colonial las sucesivas metrópolis ibéricas, británica y norteamericana han sometido a Latinoamérica a una explotación económica y dominación política que determinaron su actual estructura clasista y sociocultural
- Hoy, la lucha antiimperialista en América Latina tiene que hacerse a través de la lucha de clases.
- La coincidencia estratégica de la lucha de clases y la lucha antiimperialista y la precedencia táctica de la lucha de clases en Latinoamérica sobre la lucha antiimperialista contra la burguesía metropolitana vale evidentemente para la lucha guerrillera, que debe empezar contra la burguesía del país; y vale también para la lucha política e ideológica que hay que dirigir, no solamente contra el enemigo colonialista e imperialista, sino contra el enemigo de clase interno de cada país.

Lo radical de sus ideas y afirmaciones provocó que fuera criticado desde varios frentes, los desarrollistas que apoyaron las ideas de la Alianza para el Progreso, de John F. Kennedy, lo consideraron un personaje que atacaba a los países hegemónicos a lo largo de la historia de América Latina desde la colonización de España y Portugal e Inglaterra, para pasar finalmente a señalar a los Estados Unidos de ser la causa esencial de los problemas regionales.

En palabras de Gunder Frank, se trataba de una relación donde siempre hubo Metrópoli y Periferia, vinculados por un mercado que fundamentalmente generaba el empobrecimiento de la periferia.

También algunos teóricos marxistas de la primera mitad del siglo XX, ligados a los partidos comunistas señalaron también que los países de América Latina era semif feudales, por lo tanto, Frank incurría en una al calificar de capitalista a la región solamente por la existencia del mercado, mientras los partidarios de la dependencia, también le negaron su apoyo y señalaron que el autor definía la dependencia como una relación cuando se trataba de una situación que impedía el desarrollo.

De todos estos debates y exposiciones se conformó la teoría y la estrategia Cepalina de la sustitución de importaciones como punto de partida de la industrialización o ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) de

los países latinoamericanos como intentos de romper la dependencia perifera –centro y así surgieron políticas comerciales de cierre de mercados o sea proteccionistas que buscaban el desarrollo inicialmente vía sustitución de importaciones o lo que algunos han llamado modelo de industrialización Cepalino y posteriormente, a fines de los años 60 de la centuria pasada ocurrió un nuevo impulso que redefinió las primeras ideas sobre la dependencia, al responsabilizar a las propias élites latinoamericanas por el atraso de estos países.

Así entonces, habría un factor interno y otro externo que producirían la situación de subdesarrollo.

La solución nuevamente estaba en el énfasis del rol del Estado, quien debía tomar el control total de las políticas nacionales; entre estas el control del dinamismo estacionario del capital, creación de empresas estratégicas con dirección y capital estatal y regulación bancaria. Esto último, a través de varios años, produjo una hiperinflación que devino la mayoría de los casos en desorden civil y golpes de Estado.

A manera de conclusión se puede considerar que la teoría de la dependencia surge intentado interpretar las causas del subdesarrollo latinoamericano y aparece como una lógica respuesta a esta realidad de la participación del mundo subdesarrollado en la DIT y sobre todo de América latina y sus primeras ideas se expresan entre los años cincuenta a setenta del Siglo XX por ciudadanos latinoamericanos motivados por la crítica situación global de sus países caracterizada por el estancamiento socio-económico.

Sus ideas y planteamientos básicos resultan como una reacción contraria a la teoría del desarrollo equilibrado y automático mundial planteados desde los centros del capital mundial, propugnadores de políticas públicas imitativas y estrategias de desarrollos similares a la de los centros avanzados del capitalismo expresada por otros teóricos del modelo, cuando al contrario de lo propugnado, ni la forma en que estaba estructurado el comercio mundial, ni los flujos financieros internacionales habían generado desarrollo en estos países, donde por el contrario dominaba la dependencia internacional.

Dicho enfoque tuvo como punto de partida la dinámica económica internacional desde la dualidad de la división del mundo en países del Centro y de la Periferia lo que sirvió de basamento para el análisis de las causas de

la dependencia y la exposición de los mecanismos económicos, comerciales y financieros del mercado internacional capitalista y develar como desde su esencia y dinámica surgen mecanismos de intercambio que generan el subdesarrollo, consolidado por DIT existente donde Latinoamérica desempeñaba un rol subordinado y periférico desde la posición de productores y exportador de productos básicos, con poco o ningún nivel de manufactura o sea con bajo valor agregado, en tanto que las posteriores transformaciones industriales se realizan en los denominados países centros donde además se quedan los mayores beneficios de la cadena de valorización internacional. De ahí sus ideas sobre la industrialización por sustitución de importaciones como intentos por variar tal dinámica de subordinación y atraso.

### 1.10. El Intercambio Desigual de Emmanuel Arghiri y Samir Amín

Esta teoría tiene la gran importancia de mostrar la inequidad en el comercio internacional capitalista y de ahí su significado independientemente de que no plantee soluciones definitivas.

Sin embargo, tiene el mérito de partir el análisis de las leyes que gobiernan la lógica del sistema basada en la máxima obtención de plusvalías.

#### *Emmanuel Arghiri*

Su teoría surge hacia fines de la década de los años 60 del siglo XX, y en esencia argumenta que las diferencias de valor contenido en los productos en el intercambio internacional no son la base del intercambio desigual, el cual se deriva de las características productivas de cada país que produce sus bienes destinados a la exportación.

#### *El tema de los salarios*

Para Arghiri la existencia de salarios diferentes entre los países constituye la causa principal de la desigualdad en el comercio mundial y por ende del intercambio desigual que aparece en el momento que un país avanzado e industrializado cambia sus productos con otro subdesarrollado donde los pagos de la fuerza laboral son menores.

En sus basamentos teóricos se apoya en realidades institucionales diferentes de país en país, consideraciones históricas que influyen en las diferencias salariales entre naciones y en su óptica el salario en una especie de variable

independiente generadora de los mecanismos acumulativos del capital desde las cuales se origina las transferencias internacionales de valores desde unos países a otros.

Esta realidad se manifiesta en el mercado mundial donde el capital hipotéticamente se desplaza libremente conformando el valor internacional, algo que en realidad no ocurre así, y surge una ganancia media internacional, que tampoco se muestra como tal, pues sin la desigualdad comercial y la redistribución de valores a favor de los centros del poder económico y político del capital su reproducción no sería posible.

A partir de la concepción del autor, la falta de equiparación de los sueldos medios entre los países determina una importante desviación del valor internacional promedio de las horas trabajadas e inferiormente remuneradas de la periferia, pero si tiene razón en su apreciación de la realidad concreta le falta remontarse a los orígenes de la teoría del valor trabajo donde hay complejidades diferentes de la calificación de la fuerza laboral que generan diferencias del nuevo valor creado por esta, en la misma unidad temporal base y esta es la limitación más importante que tiene la teoría de Emmanuel (1972), al intentar dar explicaciones a la desigualdad del comercio sobre la base de distintos niveles de remuneración de la inversión unitaria del trabajo.

### *Samir Amín*

El economista llega a un conjunto de ideas que tuvieron una gran influencia a finales de los noventa, del siglo XX, con un interesante acercamiento a la teoría del desarrollo del capitalismo de Marx y sus efectos internacionales y esto le permitió ver a la globalización como una manera de incrementar riquezas en unos pocos y pobreza en las demás naciones.

El concepto de Amín sobre el desarrollo desigual es una de sus ideas más importantes y desde esta fundamenta su teoría del intercambio desigual. Ahí estima que si el capital se puede mover libremente y sin restricciones internacionales y además cree en la hipótesis de que se logran internacionalmente salarios mínimos y promedios idénticos, el intercambio solamente tendría sustento económico y se efectuaría cuando las productividades de los países fuesen diferentes.

Tal afirmación pudiera resultar de condiciones naturales, diferentes donde

con la misma cantidad de trabajo- salarios, la inversión de capital de capital arroja resultados diferentes y esto era la base del intercambio desigual.

Es además una utopía de Amín pensar que hay estas igualdades de salarios entre regiones diferentes, más entre países geográficamente distantes con climas y necesidades distintas de sus trabajadores para alcanzar medios mínimos de vida, y reproducir su fuerza de trabajo; obvio que la industria y nivel de desarrollo también son factores muy difíciles de igualar, por tanto con rendimientos diferentes de los salarios es muy improbable que sus magnitudes nacionales e internacionales se equiparen.

Es por tanto real que existe el intercambio desigual en el comercio internacional pero explicarlo a través del salario es solo introducir un factor en un problema multifactorial.

No obstante, la importancia de Emmanuel y de Amín es haberse aproximado, sobre todo, haber declarado públicamente la base inequivalente del comercio capitalista, cómo a través de la transferencia de valores de la llamada periferia a los centros se mantienen las causas del subdesarrollo y la explotación de la mayor parte del universo hoy globalizado.

La discusión en torno al intercambio desigual que se viene desarrollando desde hace más de una centuria, no desde mediados del siglo XX, como algunos plantean, Marx en *El Capital* toca el tema del papel del comercio exterior en la reproducción del capital y como factor contrarrestante de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia, criterios que se mantiene en toda su actualidad, aun en las explicaciones de sus diversas causas y contradictorias manifestaciones; en las vías de solución, donde hay más diferencias todavía, en las que se encasilla a la mayor parte de las formas recomendadas para su solución, de reformistas e incompletas, cuando una gran mayoría plantea salidas y atenuaciones del asunto dentro del capitalismo, que se basa en accesos preferenciales del Tercer mundo. A los centros del capital global, acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, la integración entre los subdesarrollados, la mejoría de los términos de intercambios a través de acuerdos globales de comercio de bienes y servicios, como las propuestas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), las extensiones librecambismo internacional, mientras nuestra posición argumentada tras hacer un recuento de los antecedentes del temas y sus principales teóricos, es que es imposible solucionar el problema dentro de un sistema de relaciones

de producción, distribución, cambio y consumo de mercancías y bienes que necesita de transferencias de valores para poder funcionar, lo cual no sucede de forma equitativa sino sin equidad y genera polos de riqueza y pobreza acordes con su lógica de máxima obtención de plusvalía/ganancias.

Este fenómeno derivado de la expansión del capital a nivel mundial es intrínseco a su dinámica reproductiva e históricamente está vigente desde sus inicios y permitió el traslado de riquezas, a veces sin contraparte y producto de una cruenta explotación de los pueblos colonizados a los cuales ocuparon y saquearon primero por las armas y después por la productividad y especialización forzoso, a partir de condiciones geográficas específicas que determinaron la orientación de los países tropicales, por ejemplo, a producir azúcar, cacao, café, etc., en zonas tropicales y sub tropicales para abastecer a los países centros.

Es por eso que no solo hay que ver causas económicas en este proceso, más allá de la ubicación Norte Sur, que muchas veces se enfatiza, sino también causas políticas de dominación directa e indirecta (también tecnológica, cultural y hasta intelectual), exógenas y endógenas, que son las que permiten la permanencia de las condiciones que más allá de países ricos y pobres generan esta transferencia de valores y no solo cuando se venden productos básicos, lo que lamentablemente muchas veces se enfatiza y más con las tendencias globalizadoras que expresan la apertura de los mercados indudablemente elevada en la actualidad.

Adelantando nuestra forma de ver no solo las causas sino su salida se puede afirmar que mirando al futuro que solo el tema del intercambio desigual, dominante hoy en las REI, tendrá solución cuando existan otras condiciones organizativas y funcionales en el proceso de reproducción mundial, y cese de darle lógica y dinámica las leyes dominantes en la acumulación y reproducción del capital, llámese como se llame tal sistema, pues con un proceso nacional e internacional dominado por el crecimiento de la riqueza y la pobreza en forma inversa y se busca maximizar las ganancias monopólicas ningún país, ni estado, por más fuerte que sea podrá modificar estas reglas de juego imperantes en el mercado mundial.

### 1.11. El Comercio Basado en Economía de Escala

Es importante considerar que existen economías, dentro del universo produc-

tivo internacional, de países que producen las mismas mercancías, pero a escalas/volúmenes diferentes, se entiende por tal, un volumen de producción donde en la cantidad de bienes y servicios se llega a una relación mejor de la tradicional/histórica entre los volúmenes producidos y los costos unitarios de los productos obtenidos, en los que estos a nivel de unidad disminuyen, ante por el mejor empleo de la capacidad fabril instalada, el menor impacto unitario de los costos fijos, aquellos independientes del volumen producido, como las rentas de terreno, el pago de alquiler de locales y de maquinarias y equipos, los pagos de asesoramiento y mantenimiento, sobre los resultados de la producción y la mayor productividad derivada del mejor uso de la fuerza de trabajo, si esta produce más bienes en el mismo tiempo de producción.

También se conceptualiza este enfoque, cuando usualmente se trabaja con un índice de economías de escala basado en los costos de producción bases e históricos derivados del normal empleo del factor productivo de incidencia en el comercio internacional al partir de que si el mercado interno presenta un alto nivel de demanda se podrá producir a menores costos y eso podría generar una ventaja en el CI frente a mercados o territorios de menor escala de utilización de sus potenciales productivos.

Sobre esta argumentación las economías de escala internas, o sea el tamaño de los mercados nacionales y el nivel de capacidades industriales existentes para su satisfacción, pueden jugar entonces un rol importante sobre la especialización de cada nación en el CI y así dos países idénticos se verán beneficiados al especializarse y comerciar entre sí porque aprovechan sus mejores productos derivados de sus diferentes economías de escala, y aumentan, a través del intercambio internacional, sus eficiencias internas y así el comercio externo sería beneficioso para todos sus actores.

Se destaca como al analizar el comercio basado en la escala y volúmenes de producción y costos asociados de cada país se exponen los mismos ideales modificados desde la teoría de Ricardo de las ventajas comparativas introduciéndole el elemento costo/unitario/escalas de producción y sus efectos sobre la distribución del ingreso internacional a través del comercio exterior.

De esta manera se debe considerar que para explicar los beneficios de la especialización de la DIT sobre estas concepciones, con ciertos fundamentos reales, es preciso conocer:

- Las leyes que determinan los salarios, a nivel nacional e internacional.
- Las leyes que determinan los procesos de formación de los precios de venta de los productos, tanto en los mercados nacionales como internacionales.

A partir de estos elementos es factible ver cómo influyen en esta teoría del CI las bases objetivas de que las escalas de producción reducen tendencialmente y hasta ciertas escalas y volúmenes los costos unitarios de producción sin ver que las curvas de esta relación tienen límites.

Además al llevarlas al comercio internacional, este esquema obvia que hay factores y actores que impiden esta redistribución del beneficio entre los diferentes participantes como es la presencia de los Estados y sus políticas económicas internas y comerciales internacionales, más los distintos monopolios que impiden este lógico beneficio de la reducción de costos a partir de ciertas escalas y volúmenes de producción y que sus efectos positivos lleguen a todos en el comercio internacional.

No obstante, la utilización de los conceptos de las economías de escala y su incidencia en la estructura del CI y la especialización internacional son necesarios en el análisis de la estructura del CI, su dinamismo, aunque no sean la base esencial para explicar su dinamismo y sus efectos principales por las siguientes razones:

- Diferenciación de los costos unitarios de los productos: donde las preferencias de los consumidores aunque están bien determinadas, el factor precio influye en la demanda de estos y así las empresas nacionales/internacionales pueden encontrar niveles de costos/precios, dados por sus escalas productivas que les permitan tomar ventajas del comercio internacional. El precio de enfocarse a un único segmento con un producto diferenciado pesa más que el coste más alto de una producción de menor volumen.
- Flexibilidad: La producción eficiente implica una mano de obra especializada, lo que tiende a ser inflexible. En un entorno dinámico, muchas fábricas grandes y empresas tienen mayores dificultades que las unidades más pequeñas para ajustar las fluctuaciones de la demanda y los cambios tecnológicos, los precios de los consumos y las preferencias de los consumidores.

- Problemas de motivación y coordinación: Las unidades de negocio grandes son más complejas y más difíciles de gestionar que las pequeñas. Algunas unidades grandes pueden que no alcancen nunca la máxima eficiencia debido a las tensas relaciones laborales, el incremento de los costes de supervisión y también a la menor motivación de los empleados.

### 1.12. La Hipótesis de la Demora en la Emulación de Michael V. Posner

Elaborada por Michael V. Posner (1961), sus ideas fundamentales modifican al supuesto de H-O respecto a que las naciones usan la misma tecnología en todas partes y supone que existe una diferencia temporal en la transferencia o difusión de la tecnología de un lado a otro y sin trabas y aunque sea dentro de un mismo país en todo este no se producirá de inmediato un nuevo producto creado en otro lugar y tal demora en la divulgación tecnológica o sea el tiempo que transcurre entre el momento en que las empresas del país I (A ) utilizan las nuevas tecnologías y el momento en que las empresas del país II acceden a estas (B ) determinan diferencias de importantes en la relación costos beneficios desde cuando A y B comienzan a colocar su propia versión del producto en el mercado interno y externo.

Esta diferencia temporal que es casi imposible de eliminar y determina beneficios temporales en donde primero se introduce los adelantos tecnológicos. De esta realidad surge una ventaja de mercado interno y externo, (algo parecido a una renta diferencial de la tierra llevada al sector industrial/ introducción de los adelantos de la ciencia y la tecnología) que influye en la especialización y eficacia y eficiencia productiva nacional e internacional y por esto influye en la especialización, coyuntural y tendencial, de la DIT a lo que se puede agregar la diferencia temporal o demora en la demanda de un territorio a otro y los períodos en que los consumidores de cada lugar conocen el nuevo producto y lo demandan,

Dicha teoría agrega elementos validos en la comprensión del CI ya que es imposible o muy poco probable que el desarrollo tecnológico llegue a dos lugares de manera simultánea máxime que existen fuertes trabas a la libre movilidad de los inventos y adelantos tecnológicos protegidos por un complejo sistema de propiedades y patentes sin contar las desigualdades financieras y de inversión, algo que también sirve de apoyo a los planteamientos de esta idea

La llamada revolución derivada de la economía de la información y del inter-

net en las cosas, son empleados por algunos como fundamentación de las tendencias de la DIT y sus manifestaciones, siendo de ver que estos elementos innegables dentro de las nuevas tendencias de la reproducción nacional e internacional del capital global son nuevas formas y no la esencia de sus movimientos y que tenerlos en cuenta no cambian las bases de las dinámicas del comercio de bienes y servicios a nivel internacional.

### 1.13. La Teoría de la Demanda Representativa de Linder

Desarrollada por Staffan Burenstam Linder (1931-2000), fue utilizada para explicar la estructura y composición de las exportaciones de un país al considerar que los niveles salariales de los consumidores, son los que serían el factor condicionante y determinan sus gustos y preferencias, principalmente de bienes manufacturados.

La teoría (desarrollada entre los años 1960 a 1970), analizó las preferencias de los consumidores, y su influencia en las demandas del mercado y expuso como en las industrias donde el peso del factor recursos naturales era alto, el CI podía ser determinante por su influencia en los costos relativos de producción y presencia de los factores de dotación.

Según los países que presentaron el comercio exterior más intenso fueron aquellos con niveles de ingreso per cápita similares, sin destacar que era la categoría salario a la cual se refería, o sea consideró que a iguales ingresos serian parejos los niveles de consumo y de esta forma se generarían en ambos mayor posibilidad de generar demandas similares de productos.

Según Linder en un país, el nivel de ingreso per cápita dado generaría un patrón particular de consumo y gustos; a la vez, los gustos de los consumidores representativos del país generarían una demanda global de productos a cierta escala, por lo que las empresas de ese territorio orientarán su atención a atender esas demandas.

Por lo tanto, los bienes que se produce en cada territorio quedan determinados por su ingreso per cápita, y además serán la base de las exportaciones de ese país. Ello será un factor determinante de la estructura y dinámica del comercio exterior de cada nación.

El argumento teórico de Linder se puede resumir de la manera siguiente:

Las industrias nacionales se desarrollan por la existencia de un mercado interno potencial, y este estará en capacidad para exportar cuando el mercado interno, se haya expandido a la escala suficiente, como para que la industria sea competitiva en los mercados mundiales.

La exportación, según esta teoría, es la etapa final y no la inicial en la evolución típica de un mercado en expansión y el comercio internacional será realmente una nueva extensión del mercado interno de los países, dada la dinámica hacia la expansión de su propia actividad económica.

Los mercados extranjeros más importantes para un país exportador de manufacturas se encuentran en países con similares patrones de demanda lo que significa que sus ingresos per cápita son similares. Por otro lado, la intensidad del comercio entre dos países será mayor entre más similares sean sus niveles de ingreso per cápita, o lo que es lo mismo, la demanda representativa es la condición necesaria para que potencialmente un bien pueda ser exportado.

Las relaciones aquí se establecen un tanto al contrario que otras teorías económicas y del CI, estas parten de que el consumo, en función del ingreso de los ciudadanos, es el factor que determinara la producción que al llegar a cierta escala podría ser exportada. Hay cierta objetividad en tal planteamiento pero no es válido este determinismo y especialización productiva, nacional e internacional, desde la demanda interna.

En cambio otros estiman más lógica la preponderancia de la producción aunque sea dialéctica la interrelación entre los momentos de producir, distribuir, cambiar en el comercio, nacional e internacional, y llegar al consumo finalmente como hace y explica Marx en el apéndice a Contribución a la Crítica de la Economía Política donde plantea la interesante relación dialéctica entre los cuatro momentos de la relaciones de producción, distribución, cambio y consumo.

En contra de la teoría de Linder, sirve la constatación empírica del desarrollo del comercio exterior entre su país y China sin que los patrones de consumo interno sean los mismos y las semejanzas están lejos de lograrse dado los desniveles de ingresos de ambos y las divergencias crecieron.

También es elocuente las negociaciones para solucionar sus diferencias

comerciales entre Estados Unidos y China, según fuentes públicas las dos partes apenas podían acordar cómo describir sus desacuerdos y las conversaciones económicas de alto nivel en Washington terminaron en julio de 2017 con las dos superpotencias incapaces de producir una declaración conjunta.

El secretario de Comercio de Estados Unidos, Wilbur Ross, reprendió a *China* por su desequilibrio comercial con *Estados Unidos* en su discurso de apertura, y luego ambas partes cancelaron una conferencia de prensa de clausura que tenían planeada y las partes hicieron declaraciones separadas al finalizar las conversaciones y el secretario estadounidense del Tesoro, Steven Mnuchin, y Ross dijeron que China “reconoció nuestro objetivo compartido de reducir el déficit comercial, cosa que ambas partes trabajarán cooperativamente para lograr”. El Ministerio de Relaciones Exteriores de China emitió una declaración recíproca, dijo que ambas partes acuerdan iniciar una cooperación constructiva para reducir la brecha comercial.

#### 1.14. La Teoría del Ciclo de Vida del Producto de Raymond Vernon

Raymond Vernon (1913-1999) fue un economista estadounidense, profesor en la Universidad Harvard, conocido por su teoría del ciclo de vida del producto aplicada al comercio internacional. Desarrolló su teoría en el año 1966, se basa en las estrategias de las empresas estadounidenses y según esta teoría, la producción de un producto se lleva a cabo en primer lugar en el país en el que se inventa; el resto de países se abastecen a través de exportaciones hasta un momento donde esto cambia y en su tesis plantea que en la medida que el producto se estandariza, la producción se va trasladando a otros países, hasta que solo se lleva a cabo en países subdesarrollados donde los costos laborales son menores.

En esta teoría resulta interesante la división efectuada entre el ciclo de vida de las mercancías dentro de su país y su prolongación al exterior en la cual se analiza esta dinámica en cuanto a su impacto en el comercio exterior. Tomando de estudio la economía estadounidense y según los autores el proceso ocurre en tres etapas:

- Etapa del nuevo producto: el producto se fabrica y consume por ejemplo solo en los Estados Unidos y en este los productores realizan continuas mejoras del proceso productivo. No hay todavía desarrollo del CI del producto.

- Etapa del producto en maduración: se estandariza la producción y crece de escala o se produce en masa y se puede exportar el producto si surge una demanda externa de otros países de altos ingresos y ya se puede producir este bien en otros lugares, ante la potencial exportación de capitales más las tecnologías necesarias se sustituye en estos territorios la importación, lo que genera un proceso de sustitución de exportaciones, desde Estados Unidos al establecer este subsidiarias en el extranjero que pueden abastecer a varios países.
- Etapa del producto uniforme: es donde el producto es ampliamente dominante en el mercado interno y externo y conocido por los consumidores y su producción, ya se trasladó a países menos desarrollados con menores costos (de trabajo) y ahora muchos países (incluido el que originó el ciclo) lo pueden importar, convierten el exportador en importador y se generan nuevas dinámicas del comercio internacional (Vernon, 1966).

Resulta interesante esta idea del ciclo del producto y su incidencia en los mercados externos y el papel de las empresas (transnacionales) y del movimiento de capital en esta transformación de los exportadores en importadores (algo parecido a las maquilas creadas en la actualidad) pero no se puede generalizar su aplicación a todas las mercancías cuando no necesariamente se necesita que un producto llegue a saturar o abastecer el mercado nacional, o sature la demanda interna, antes de ser exportado.

Por igual, no siempre la producción puede trasladarse completamente a otro país, como señala la teoría que sucede al ser plenamente conocido el producto en su mercado de origen. La fuerza de trabajo que presenta diferencias de valor de un país a otro, pueden haber otros factores desde la calificación de esta, hasta la existencia de las materias primas y la tecnología de producción, más el caso de los productos alimenticios, que no se mueven tan fácilmente de un lugar a otro.

En su contra se haya además, las restricciones a la movilidad internacional del capital e incluso limitaciones de ciertos bloques de integración y comercio al nivel de componentes nacionales y participación en las inversiones extranjeras y las diferencias entre los estados.

Un caso muy típico, ocurrió con la movilidad que en su momento tuvieron las transnacionales estadounidenses fuera de su territorio, busca abaratar costos y topar sus mercados anteriores desde su interior y producir en ciertas escalas para exportar a sus mercados originarios en proceso interesante de

exportación de capitales.

### 1.15. El Modelo de Competitividad de Michael Porter (1990)

¿Por qué, en la competencia internacional, algunos países triunfan y otros fracasan?

Es la pregunta con la cual el autor empieza su exposición de la competitividad en el comercio exterior y los factores de los cuales depende y afirma que, la competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de los gobierno y las empresas y sostiene en su obra *“La ventaja competitiva de las naciones”* que la diversidad e intensidad de las relaciones entre las empresas nacionales en un contexto dado, generan la formación de un complejo productivo local de cuyo grado de madurez depende el nivel competitivo de los países y eso es la base de donde Porter explica por qué determinadas naciones obtienen beneficios/ganancias o éxitos en el CI y otras similares no lo logran (Porter, 1990).

Porter explica este diferente resultado, parte de la argumentación de cuatro factores conocidos como el Diamante de la Competitividad, destaca la interrelación de estos y como entre ellos se refuerzan mutuamente.

Por eso es importante como punto de partida para entender esta teoría el concepto de competitividad que en su acepción más antigua se refiere a la medida en que los precios de los bienes y los servicios de un país pueden fijarse para competir con los de otros países.

Sin embargo, hay otros niveles de estudio cuando para una empresa el término significa capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial y rentabilidad de su producción, con costos menores y ganancias superiores.

Para los economistas, esta definición está más relacionada al valor agregado y para otros, podría ser una balanza comercial positiva como era el caso de los teóricos del mercantilismo, para quienes una nación era competitiva si su comercio era positivo o sea la balanza comercial arrojaba superávit o sea más exportación que importaciones.

De esta manera se parte del hecho de que la principal meta de un gobierno debe ser producir un alto nivel de vida para sus ciudadanos, se vincula a

la competitividad a tal objetivo considera como la capacidad de lograr tal bienestar y por lo tanto está queda en dependencia primaria y determinada por el nivel de productividad con la que una Nación, sector o cadena productiva, utilizan sus recursos naturales, humanos y de capital.

La competitividad puede ser vista como el estado final que resulta de la capacidad de las empresas para ser rentables en sus actividades en mercados competitivos. Por lo tanto, se le asocia de forma muy cercana con: la productividad de las empresas, los métodos de producción eficientes, la calidad de los productos y su mejora a través del tiempo, la Innovación en tecnología y la efectividad de la gerencia empresarial más otros factores que promuevan rentabilidad como es la forma en que los objetivos nacionales de largo plazo sean compartidos por los ejecutores y la nación mayoritariamente siendo esto un intangible muy importante que actúa como motor de la productividad/competitividad en la época moderna.

Porter sabe que cuando surge el capitalismo en el siglo XVI, existen pocas empresas; la distancia física entre ellas es enorme, hay múltiples barreras a la oportuna información, elevados costos de transporte y comunicación, en total diferencia con el mundo de hoy, con una inmediatez asombrosa, puede ver cualquier hecho casi en tiempo real.

Este fenómeno con la caracterización del desarrollo del capital prevaleció con pocos cambios hasta años después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, no es hasta la década de los setenta, del siglo XX, que surge mayor preocupación y necesidad productiva y comercial por elevar los niveles de calidad de los productos elaborados, resultado del proceso de apertura internacional de los países, surge de ahí una mayor competencia en el CI cada día más exigente e integrado.

La apertura de las fronteras económicas, representó por tanto, un reto para los países y sus actividades productivas y de comercio, pero principalmente para las empresas ubicadas en este, lo que reflejó los cambios ocurridos en la economía internacional, deriva teorías y análisis de la situación que concluye que la competitividad y el crecimiento económico no se podían generar con esfuerzos aislados al interior de cada una de las empresas, cuando se percibía que la competitividad era el resultado de la interacción eficiente en las distintas estructuras sociales, económicas y políticas.

La clave de la competitividad, según asegura Porter, se basa en la productividad, concepto que Klein (1965), la definió como *“la relación que existe entre la meta lograda y los recursos gastados con ese fin... la productividad es la comparación del volumen de la producción expresado en términos físicos con el gasto específico de los factores empleados”*.

Es destacado por Porter (1965), entonces, que esta a su vez depende de condiciones generales y básicas que el Estado debe crear con sus políticas en combinación con el sector privado y de esta manera se potencializa y favorece el crecimiento empresarial y nacional cuando según su teoría, debe comenzar este proceso de competitividad por disminuir las desigualdades existentes dentro de los mercados nacionales y para ello, es indispensable diversificar la economía y, por ende, dejar de depender en los ingresos externos de los precios de los productos básicos y materias primas, buscan aumentar las actividades que incrementen el empleo y las demandas nacionales.

Porter también destaca algo muy importante en este tema de la productividad como base de la competitividad de las naciones y es lo que se ha definido como los Objetivos Nacionales (ON), se entiende por ello planes y metas concretas a obtener y los recursos a emplear, elementos que deberían estar enfocados en la utilización más efectiva de los factores productivos de la nación y la preservación máxima de los recursos naturales y culturales para dar sostenibilidad a la competitividad; incentivar la cultura de trabajo y crear un clima favorable al crecimiento económico, se reducen por igual los males de la corrupción y todo aquello que limite el progreso de la economía y su competitividad internacional la cual pasa por la mejora de la productividad local.

En opinión de Porter hay cuatro atributos generales que individual e interactivamente determinan el nivel y rigen la ventaja competitiva a nivel empresarial y nacional. Estos son:

- 1-Condiciones de factor.
- 2-Condiciones de demanda.
- 3-Industrias conexas y de soporte.
- 4-El ambiente donde compiten las organizaciones.

## La Competitividad y el Ambiente Empresarial Nacional

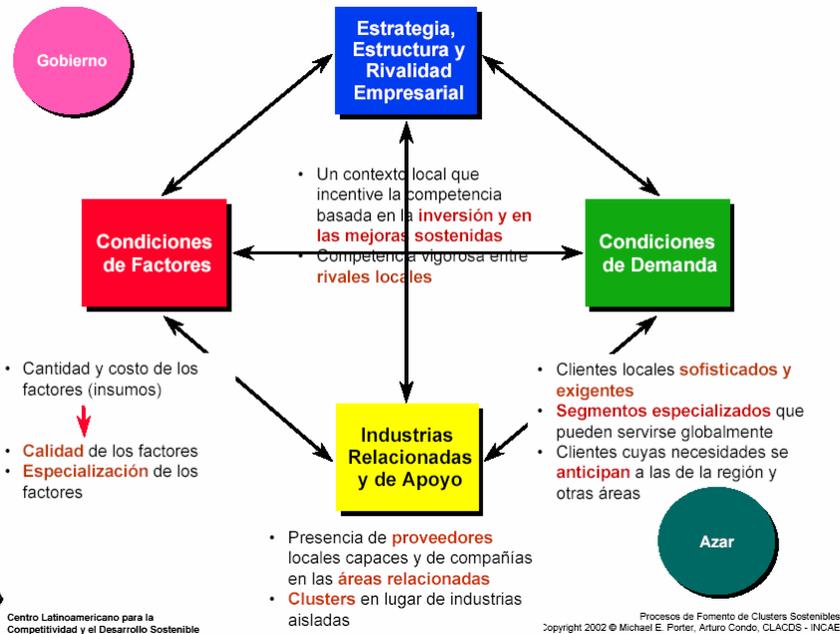


Figura 1.1. La Competitividad y el ambiente empresarial nacional.

Fuente: Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter (1982).

Una explicación de cada uno de ellos es la siguiente:

- 1) **Condiciones de factor:** Es importante ver en los análisis de la teoría de las ventajas competitivas como en ocasiones ciertos países crean las condiciones de factor que necesitan, aunque no tengan los factores materiales bases y así Japón es un ejemplo de ello cuando los japoneses importan la mayoría de sus materias primas y energéticas y crean continuamente ventajas desde su organización laboral, disciplina, dedicación al trabajo, su visión empresarial y las políticas del gobierno y frenan los efectos de no tener tales factores tradicionales y la ausencia de estas se superan por medio de métodos organizativos empresariales y de organización del factor humano, llega a la reducción de sus costos de producción y comercialización con métodos novedosos como las estrategias de Calidad Total y los abastecimientos justo a tiempo, que posibilitó a los principales fabricantes producir bienes altamente competitivos.

Japón cuenta con pocos recursos naturales (algunos yacimientos de oro,

magnesio, carbón y plata), y por lo mismo depende del exterior para abastecerse en materias primas y recursos energéticos. Debido a su gran extensión marítima, el país es uno de los productores más importantes de productos de pesca. Solo 15% de la superficie japonesa es apta para el cultivo. El té y el arroz son las dos cosechas más importantes del país.

El sector agrícola como tal está altamente subsidiado y protegido. La agricultura contribuye de forma marginal al PIB (1, 2%) y emplea a menos de 4% de la población activa. El sector industrial está muy diversificado, y cubre desde productos de base (acero, papel) hasta productos de alta tecnología. Japón domina sectores como el automotriz, la robótica, la biotecnología, la nanotecnología y las energías renovables. Japón es el segundo mayor productor de vehículos y barcos. El sector industrial aporta 27% del PIB (Banco Santander, 2017).

El sector servicios representa más de 70% del PIB y emplea a cerca de 70% de la población activa. El sector turístico está en pleno auge ya que el número de turistas alcanzó 24 millones en 2016, es decir, el doble de 2014.

Tal realidad parece negar la especialización internacional en base a factores bases y dotación de recursos cuando según la mayoría de las teorías del comercio internacional, un país exportara los bienes que aprovechan al máximo las condiciones de los factores que posee en cantidades importantes pero a pesar de esta realidad, la teoría del CI se limita en múltiples ocasiones a proponer y aprovechar uno de los factores básicos.

Porter sabe de las teorías anteriores que buscaban obtener ventajas en el comercio exterior a partir de los siguientes elementos que tradicionalmente, la teoría económica menciona como factores bases de la ventaja comparativa, para las regiones y/o los países.

1. Tierra.
2. Ubicación.
3. Recursos naturales (minerales, energía).
4. Mano de obra.
5. Tamaño de la población local.

Pero reconoce que estos por sí solos no propician el progreso y por eso hay

que introducir modificaciones y nuevas conductas del empresariado y los gobiernos y ello se logra buscando una interacción para incidir en el mercado local primero y global después; es muy interesante su reconocimiento implícito de que no se regula solo el mercado y que se pueden crear condiciones subjetivas para influir en este y se deben trazar *Objetivos Nacionales* o sea planes, propósitos o metas que define las prioridades económicas, políticas y sociales de la Nación para asegurar sus Intereses Nacionales; que deben tener carácter tangible y variable en el tiempo, y ajustarse constantemente a las condiciones internas y externas dominantes.

Estos objetivos deben lograr:

1. Permitir y defender la soberanía, la independencia y la autodeterminación nacional.
2. Preservar y defender la integridad territorial.
3. Mantener la indivisibilidad e integración nacional respetando la naturaleza multiétnica, la dignidad humana, el pluralismo político, económico y social.
4. Consolidar y preservar la forma democrática de gobierno y el Estado de Derecho consagrados por la Constitución Política.
5. Lograr un desarrollo integral sostenible, mejora la calidad de vida de la población y asegura el bien común.
6. Alcanzar un orden social más justo, humano y solidario.
7. Obtener el orden y la paz social garantiza la seguridad y protección individual y colectiva de la población y sus bienes.
8. Fortalecer las relaciones internacionales de amistad y cooperación entre los pueblos y gobiernos, y la reciprocidad entre los estados bajo el principio de solución pacífica de las controversias por los medios que ofrece el Derecho internacional.
9. Asegurar las fuentes de reserva de los recursos estratégicos.

Así, por ejemplo, Dinamarca cuenta con hospitales de reconocida calidad internacional por sus niveles de servicios especializados en el estudio y el tratamiento de la diabetes; pero además el país nórdico también es el principal exportador del medicamento con que se trata la enfermedad, la insulina,

a nivel mundial, y por esto ha creado adicionalmente al servicio médico otros factores especializados y los ha ido mejorando continuamente; de ese modo conserva el primer lugar competitivo en el sector de este tipo de atención médica.

2) Condición de demanda. Porter (1965), señala que las ventajas competitivas nacionales y empresariales se fortalecen si sus bienes y servicios tienen una gran demanda a nivel local pues una alta demanda ofrece varios beneficios.

Le ayuda al productor/vendedor a saber lo que los compradores desean y si es justos sus precios y saber qué cambios se producen en los productos o precios. Que estos demandan, y poder así reacondicionar, ajustar o introducir innovaciones para el mercado antes que los competidores externos o internos, situados lejos, puedan responder. Por tanto, la teoría reconoce que el mercado no es perfecto.

Indirectamente, hasta ciertos niveles reconoce la relación que surge entre las escalas de la demanda y la producción y la relación entre ellas; y la competitividad y especialización internacional.

Industrias conexas y de soporte. El autor destaca la importancia del factor geográfico en la competitividad. Cuando los proveedores están situados cerca del productor, las empresas a menudo ofrecen insumos menos costosos, y los costos indirectos del transporte y la logística, no siempre están al alcance de los competidores distantes.

Además, cuando se forman uniones cercanas y dinámicas entre los suministradores y los industriales transformadores, los proveedores saben lo que está sucediendo en las industrias y se encuentran en mejores condiciones de pronosticar sus cambios y proyectar los propios y de esta manera responder a ellos con menores costos y más rápido.

Al compartir esa dinámica reproductiva e información con los productores le ayudan a no perder su posición competitiva y mejoran la propia. Esta ventaja tiene un elemento contrarrestante que tiene que ver con la evolución de los medios de transporte navales, aéreos y terrestres cuya tecnología a grandes medios y mejores infraestructura deriva en menores tiempos de transporte y reducidos costos de su actividad, lo que un tanto limita el efecto geográfico como factor competitivo aunque no lo eliminan.

### 3) Estructura, estrategia y rivalidad de las empresas.

En este tema se evalúa el clima organizacional empresarial y nacional, como las empresas surgen, se organizan y administran, así como la naturaleza de la competencia entre ellas por los mercados y rivalidad a nivel nacional e internacional cuando los gobiernos tienden a proteger, generalmente, a sus entidades y las industrias donde los niveles de productividad son menores.

Si las prácticas gerenciales se ven favorecidas por el ambiente nacional y son apropiadas y existe una fuerte rivalidad doméstica, entre las empresas, estas incrementan la competitividad nacional e influyen en cómo el país tiende a mejorar su productividad y se vincula más fácilmente y participa mejor en el comercio internacional.

Porter plantea el fenómeno de la modificación de los factores productivos pero no destaca lo difícil de modificar la estructura productiva de los que exportan materias primas, no es fácil mover sus economías a niveles superiores de desarrollo, aunque ello tampoco es un destino inevitable.

Hay países, que toman como base la producción minera, han sabido usar a esta como plataforma para el desarrollo económico regional y nacional. El mejorar la red nacional de infraestructura, desarrollar la salud y la educación y respetar el estado de derecho no es suficiente para lograr los cambios en la estructura productiva del mundo en desarrollo y hasta ahí es que llega el autor en sus trabajos y propuestas de mejoras y de cambios.

Porter habla de la importancia de las cadenas productivas y su cercanía para obtener una ventaja competitiva algo no absoluto por ejemplo en el caso de Japón y además la revolución que han tenido los medios de transporte en nuestros tiempos reduce sus costos y tiempos de entrega.

Tampoco es fácil cambiar las condiciones en el interior de las empresas, las interrelaciones de las unidades económicas con otros entes del mercado, la capacidad empresarial y ubicar adecuadamente el activo rol del sector privado para lograr los cambios estructurales, entre otros. Son aspectos esenciales para alcanzar las metas de desarrollo y por eso las interesantes ideas de Porter sobre la competitividad tienen vigencia solo bajo ciertas condiciones del mercado nacional e internacional y además se debe tomar en cuenta que en la realidad del intercambio internacional no depende solo de las ventajas competitivas, además, influyen los mercados oligopólicos y las prácticas pro-

teccionistas adoptadas principalmente por los países desarrollados.

Como variantes de la teoría de Porter desde los 90 diversos autores (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer) desarrollaron el concepto de Competitividad Sistémica, en contraposición al elaborado por el autor sostiene que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos macro, micro, meso y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional.

De acuerdo con estos autores la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se origina al recurrir exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro y es más bien el producto de un patrón de interacción complejo y dinámico entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la potencialidad y capacidad organizativa de una sociedad.

De todas maneras en la especialización internacional de la producción como base Porter aporta algunos elementos importantes donde destacan:

1. La especialización internacional a partir de factores productivos internos, desde la productividad.
2. La no dependencia del crecimiento económico y del comercio exterior desde la dotación de recursos materiales y del volumen fuerza de trabajo.
3. La posibilidad de desarrollo a pesar de la falta de materias primas abundantes.
4. La necesidad de crear una visión nacional como base de la competitividad.
5. El papel del estado en la estrategia de crecimiento y mejora competitiva.
6. La dinámica que impone a esta cuestión.
7. El reconocimiento del papel del mercado y que este no se regula automáticamente.
8. Como es de esperar pocas son las críticas del autor al sistema que trata de mejorar y las referencias a los negativos efectos de sus leyes y mecanismos comerciales internacionales.

Destacado igualmente es, la utilización de parte de los criterios de Porter para elaborar el índice de la competitividad global que se publica anualmen-

te El Foro Económico Mundial (WEF) desde 1979, que el 27 de Septiembre del 2016: publicó el Informe Global de Competitividad (GCI) (2016-2017) en el que se incluyen 138 países con el fin de evaluar, analizar y clasificar el potencial competitivo de sus economías y de acuerdo con el reporte, la competitividad se define como *“el conjunto de instituciones y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, que a su vez establece el nivel de prosperidad que un país puede alcanzar”*. (Banco Mundial, 1979)

El estudio combina 114 indicadores agrupados en doce pilares fundamentales: Instituciones, Infraestructura, Entorno macroeconómico, Salud y Educación primaria, Educación superior, Eficiencia del Mercados laboral y el Mercado de bienes, Desarrollo del mercado financiero, Preparación tecnológica, Tamaño de mercado, Sofisticación de los negocios e Innovación. Estos doce factores son agrupados en tres subíndices: Requisitos básicos, Potenciadores de eficiencia y Factores de innovación.

En cada subíndice tiene una ponderación diferente, depende del estado de desarrollo de cada país, que es analizado de acuerdo con factores como su Producto Interno Bruto per cápita y la proporción de recursos naturales en exportaciones. Una vez computado un índice global que va de 1 a 7, (7 más competitivo) se organizan a los países según su rango de competitividad.

En el ranking global, Suiza encabeza la lista seguido por Singapur y Estados Unidos. Los primeros 15 puestos son ocupados por países desarrollados en Europa occidental, Norteamérica y Asia. En América Latina el país más competitivo es Chile (en el puesto 33) seguido por Panamá (en el 42).

Según el WEF Latinoamérica muestra a diferentes prioridades de política para las economías de la región y por ejemplo, Chile va retrasado en términos de capacidades productivas y el tamaño del sector manufacturero; en Colombia y Perú, los retos están vinculados a las capacidades productivas, el tamaño del sector de la fabricación, los ingresos públicos, y el estado de derecho.

El informe ofrece una idea de cómo pueden estar cambiando las prioridades para las naciones en las primeras etapas de desarrollo. Mientras que los pilares básicos de la competitividad, tales como infraestructura, salud, educación y mercados que funcionan bien y siempre serán importantes, el GCI sugiere que el desempeño de un país en términos de preparación tecnológica, sofisticación empresarial e innovación es ahora también importante en el

impulso de la competitividad y el crecimiento.

### 1.16. Milton Friedman y el Neoliberalismo en el Comercio Internacional

Para no pocos, Friedman (Nueva York, 31 de julio de 1912 - San Francisco, 16 de noviembre de 2006) es uno de los más importantes economistas de la segunda mitad del siglo XX, premio Nobel de Economía en 1976 *“por sus resultados en los campos del análisis de la teoría monetaria, del consumo, y sus ideas de demostración de la complejidad de la política de estabilización macro económica, en una fase de pleno auge de la globalización mundial, donde se discutía fuertemente las formas de establecerla aunque al final predomino su concepto neo liberal, al punto que se entrelazaron de tal manera los procesos de globalización y la política económica neoliberal, que es frecuente acudir a su denominación con un concepto reduccionista como globalización neoliberal”*. (Friedman, 1980)

Friedman (1980), fue en esencia un monetarista que propuso resolver los problemas de la inflación limita el aumento de la oferta monetaria lleva a una tasa constante y moderada y también se le evalúa de economista empírico que basó sus criterios en la experiencia, en la observación de los hechos de su época y un especialista en estadística y econometría y sobre todo defensor a ultranza del libre mercado, llega a ser reconocido como el más importante líder de la “Escuela de Chicago” y opuesto al keynesianismo clásico en el momento de máximo apogeo de este, en los años cincuenta y sesenta del siglo XX.

Su explicación de que la demanda de dinero estaba en función de la proporción entre la riqueza y, el tipo de interés nominal, más la inflación proyectada, los niveles reales de los precios, y las preferencias del uso del dinero, antes que otros bienes, significó un cambio metodológico de los análisis del funcionamiento de la economía capitalista donde, Friedman, busca enfoques y propone acciones de corto plazo al crecimiento de la renta nacional, es decir analiza la dinámica del ingreso inmediato.

Otra aporte de Friedman fue la revisión de curva de Phillips (que establece la relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, desde 1861 a 1957), de inspiración keynesiana, que relaciona la inflación con el desempleo y sugiere que una política dirigida a la estabilización de los precios desde el gobierno incrementaría los niveles de

desempleo y desestimulaba las inversiones.

Dicha afirmación encontró múltiples seguidores y gobiernos que la aplicaron en los años siguientes, al creer que los resultados obtenidos en la curva de Phillips, mostraban existencia de una relación permanente y estable entre inflación y desempleo, y que el gobierno podía controlar sus niveles de desempleo e inflación con una política de corte keynesiana o sea inyectándole dinero a la circulación por medio del gasto público.

Friedman (1980), criticó la fundamentación de la inflación moderada y que esta limitase el desempleo y cuestionó el éxito de la intervención de los gobiernos en tales asuntos, afirma que sus capacidades de acción en los mercados era muy reducida y lo que debía hacerse desde el Estado era eliminar las restricciones que impiden que las tasas de desempleo natural del trabajo se ubiquen en una cuota más reducida y así aumenten los costos laborales haciendo subir los salarios y disminuir los niveles de competitividad nacional y por ende afectando la balanza comercial. Con este análisis Friedman consiguió fundamentar tres importantes planteamientos:

Primero: dar una explicación anticipada a lo que después sucedería con la crisis internacional del petróleo;

Segundo: demostrar que la política monetaria tiene efectos reales (sobre el empleo) a corto plazo, pero a largo plazo solo tiene efectos nominales (sobre los precios) y el desempleo vuelve a subir con una alta inflación

Tercero: sentar las bases de posteriores desarrollos basados en la hipótesis de las expectativas racionales y no adaptativas como hasta entonces se había empleado en el campo económico.

Friedman consideraba que aunque una política monetaria expansiva puede crear crisis económicas, igualmente una política restrictiva también puede ser perjudicial, mediante una deflación de precios.

Así lo puso de manifiesto cuando publicó, junto a su esposa, *“A Monetary History of the United States (1963), en el que donde argumenta que “la gran depresión fue consecuencia de la implantación de políticas monetarias y financieras equivocadas por parte de la Reserva Federal, momento en que estranguló el crédito cuando debía haber hecho exactamente lo contrario, según muchos analistas”*. La medida fue criticada duramente y empresas de

construcción llegaron a protestar con depósito de materiales fuera de la sede de la institución. Los agricultores rodearon el edificio con tractores.

Dentro de las propuestas del autor defensor de la libertad individual favorables a la desregulación de la economía nacional para mejorar su eficiencia interna y externa se destacan las siguientes:

1. Establecer el bono educativo, con la idea de incentivar la demanda educativa según las preferencias de los padres y así lograr una fuerza de trabajo más calificada y una mejor educación.
2. Flexibilizar los precios y los controles del gobierno sobre estos, las desregulaciones económicas.
3. Privatizar las empresas del Estado.
4. Crear un sistema de pensiones individualizadas.
5. Legalizar el consumo de drogas y de la prostitución.
6. Defendió la abolición del servicio militar obligatorio, la política de los salarios mínimos y del seguro social.

En el terrero fiscal ideó el impuesto sobre la renta negativo, de tal modo que se subvencionara a las rentas más bajas y asesoró a multitud de gobiernos, muchos de los cuales aplicaron sus propuestas. El economista fue un fuerte crítico del gasto estatal. Ese es el origen de la pobreza del gasto público, y del despilfarro burocrático que se observa, tanto en países ricos como en países pobres y según el economista liberal las ventajas del mercado son absolutas. Este:

- A. Tiene poder de asignación de los recursos o factores de la producción al permitir, mediante el intercambio, la coordinación de actividades en la producción eficiente de bienes y servicios; intercambio que debería ocurrir de forma libre y voluntaria entre los actores económicos.
- B. Fomenta la voluntad sin la coerción sobre la base del libre mercado y sus actos de compra -venta, sin que una persona interfiera en las actividades de otra.
- C. Ofrece una amplia información sobre sus operaciones múltiples sin ente controlador u coordinación externa al mismo mercado, sea empresarial o estatal; es la dinámica de la categoría precios lo más importante en la

información del mercado sobre la asignación, movimiento y resultados de sus factores.

- D. Es justo en su libre accionar al crear posibilidades y tendencias que igualan las diferencias entre los actores y limita la discriminación; promueve automáticamente la diversidad sin desorden social.

Estas ideas llevadas al plano del comercio exterior significaban políticas de CI con pocos o ninguna intervenciones estatales tanto de promoción de exportaciones como de protección del mercado interno y con ello los países subdesarrollados deberían seguir exportando básicamente aquellos productos con los cuales estaban mejor dotados o pudieran producir con los menores gastos de fuerza de trabajo a partir de sus más pequeños gastos salariales.

La apertura comercial y de inversiones sobre la inacción de los Estados llevó a importantes movimientos de las grandes cadenas de empresas transnacionales manufactureras a los países subdesarrollados que se abrieron sus mercados bajo la onda neoliberal y muchas industrias de ensamblajes y maquila se trasladaron a países como México y la libertad de los mercados primarios en la aplicación concretas de acuerdos comerciales sustentados en las ideas directas o encubiertas de Friedman.

Muchos de estos países se replegaron de acuerdos de cooperación regional o tuvieron poco peso en los restantes y por ejemplo el 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de la comunidad andina de naciones y estableció tratados comerciales con los europeos y estadounidenses

El análisis del papel del gobierno de Friedman se basa en Adam Smith, y al respecto plantea que este debería proporcionar servicios de protección, actuar como árbitro y reforzar las reglas del juego libre del mercado, tanto nacional como internacional y generar servicios y bienes públicos con influencias positivas de tal manera que Friedman (1980), concibe un gobierno *“que mantenga la ley y el orden, defina los derechos de propiedad, resuelva disputas sobre la interpretación de las reglas, refuerce contratos, promueva la competencia y un marco monetario, contrarreste los monopolios naturales e intervenga cuando lo requieran las externalidades y apoye la caridad privada y la familia en la protección del irresponsable (demente o niño)”*.

Gran parte del análisis de Friedman sobre el mercado y la relación entre go-

bierno y mercado proviene de Adam Smith. No obstante, cabe recordar que el llamado padre de la economía veía al mercado no solamente como benefactor sino también como una fuente potencial de deterioro físico y moral de determinadas clases sociales que estaban fuera del alcance de las acciones positivas del mercado.

En la década de los sesenta del siglo XX el uso del término liberalismo disminuyó pero bajo las ideas de Friedman revivió como neoliberalismo de nuevo en la década de los 80, ante las reformas económicas realizadas en territorio chileno durante el gobierno del dictador Pinochet (1973-1990) y que fueron ideadas y supervisadas por economistas de la llamada línea de pensamiento de Chicago o escuela del mismo nombre y a partir de aquí, el concepto adopta connotaciones peyorativas y es empleado por sus críticos al tiempo que el llamado neoliberalismo pasó de defender una postura liberal moderada a una más radical que incluía la defensa a ultranza del *laissez-faire* y del modelo de producción del capital bajo libertades extremas, siendo un caso de Estado desarrollado que basó sus política en general y comercial en particular Inglaterra bajo el gobierno de la Dama de Hierro, la ex primera ministra inglesa y por parte del presidente Ronald Reagan.

Friedman (1980), recibió múltiples críticas por su supuesta colaboración con Chile y según el economista esa colaboración hay que aclarar que *“fue una invitación recibida por parte de la Escuela de Negocios de Valparaíso, por mediación de los ex-alumnos chilenos de la Escuela de Chicago (los Chicago Boys, para dar una serie de conferencias sobre la situación económica chilena que influenció enormemente en los asistentes económicos del gobierno”*.

Friedman (1980), sostuvo y defendió en tal oportunidad que los mercados libres minarían la centralización y el control políticos, que la liberalización económica conduciría, tarde o temprano, a la democratización política y se comenta que algo que llamó su atención fueron las críticas recibidas por sus conferencias en Chile, pero no por las impartidas a los estudiantes de economía chinos ni por su reunión con el ex secretario del Partido Comunista, Zhao Ziyang, la cual fue casi igual a la mantenida con Pinochet, al decir: *“Dicté tanto en China como en Chile exactamente las mismas conferencias. He visto muchas manifestaciones contra mí por lo que dije en Chile, pero nadie ha hecho objeciones a lo que dije en China. ¿Cómo se explica?”*.

Resumen de su pensamiento neoliberal se encuentra en su obra la Libertad

de elegir, de Milton Friedman y Rose Friedman (1979), en la que exponen su pensamiento que sostiene que el Estado debe ser mínimo y que hay que dejar que la economía privada se encargue de todo lo que sea rentable, incluida la sanidad o la educación.

El individuo elige a través de su poder de compra la mejor opción. La mayor crítica que se le hace es que se olvida de que hay gente que no tiene dinero y no puede elegir. Esta línea de pensamiento trasciende, a diferencias de otras que llega a ser políticas de Estado en sus políticas internas y externas y sustentadora de las tesis justificativas de que parte de las dificultades crecientes de las economías occidentales para crecer en la década de los años setenta, del siglo XX, implantada en los gobernantes británicos y estadounidenses, estaba en el uso del paradigma keynesiano, indicativo de que el crecimiento del gasto público actúa como factor de crecimiento, teoría que se había agotado, según el autor y sus seguidores y por eso no era útil la acción estatal en la economía interna e internacional y propugnan el retorno a las teorías neoclásicas del mercado.

La Escuela de Chicago Milton Friedman recupera las ideas económicas de la Escuela de Friburgo Hayek, al defender el protagonismo del mercado en la asignación de los recursos, limita el Estado a crear el orden necesario para la libre competencia.

Todo ello trata de restablecer así en su plenitud las leyes del mercado y la política monetaria para rebajar los índices de inflación, reducir el gasto público, depreciar el interés del capital y los impuestos para relanzar la iniciativa privada e incentivar la inversión. El Estado debe retirarse de la economía y dejar que sea el mercado quien cumpla su papel regulador, estabilizador y distribuidor de los factores productivos, incluye sus efectos darwinianos sobre los más ineficientes. Esta visión suponía la eliminación o restricción de la política social y de la actuación concreta del Estado como proveedor de servicios de bienestar y además abandonar el objetivo del pleno empleo, al considerar que es natural y positivo para el mercado cierta tasa de desempleo, mientras que los esfuerzos por rebajarla llevan a elevar los precios. En este entorno el triunfo de Thatcher y Reagan evidenciaron no solamente el apoyo de los poderosos intereses capitalistas a su programa, sino también el descontento de las clases medias ante la crisis del Estado de Bienestar y su pérdida comparativa de status social.

Tan popular como polémico, mantuvo diversas apariciones en multitud de medios de comunicación orales y escritos hasta el final de sus días. Escribió en la prestigiosa revista "Newsweek" (1966-1984) y cometió un error de perspectiva monetaria cuando auguró que el euro jamás llegaría a existir, y cuando dijo que la Unión Monetaria ya conseguida aguantaría pocos años.

En una ceremonia efectuada en la Casa Blanca, el 9 de mayo de 2002, en su honor y su esposa Rose, Alan Greenspan (entonces presidente de la Reserva Federal estadounidense) señaló que la gran virtud de las tesis e investigaciones de Friedman en el mundo monetario, es que enseñó que sí se puede lograr la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, o sea en un mundo de papel cuando él siempre fue defensor de un patrón metálico, tal como el oro, para garantizar la estabilidad monetaria.

Su influencia actual es grande y de ahí su necesidad de estudio crítico. El autor también se caracterizó por sus posiciones en temas como la reforma fiscal, el gasto público, el llamado bono educativo, la flotación del tipo de cambio, así como un sistema de pensiones individualizadas. Esta última propuesta tuvo su primera divulgación en el célebre (y criticadísimo) libro Capitalismo y Libertad, y unas dos décadas después se adoptaría en Chile, y posteriormente en varios otros países latinoamericanos, en los que se incluye México.

En la misma ceremonia citada Friedman (2002), trató de sintetizar sus fuertes críticas al gasto público y la creciente intervención estatal del proceso productivo, con una maravillosa parábola, que dice así: *"si uno gasta su dinero en uno mismo, se preocupa mucho de cuánto y cómo se gasta; si uno gasta su dinero en otro, sigue estando muy preocupado de cuánto se gasta, mas no tanto de cómo se gasta; si uno gasta el dinero de otro en uno mismo, no se preocupa tanto de cuánto se gasta, pero sí de cómo se gasta. Sin embargo, si uno gasta el dinero de otro en terceros, uno no se preocupa mucho de cuánto, ni de cómo se gasta"*.

Ya en épocas más recientes no son pocos los que plantean que en las políticas del gobierno estadounidense del presidente Trump, gobernante desde enero de 2017 se atisban regresos a las ideas de Friedman de desregularizar servicios educativos y de salud para reducir el gasto gubernamental y eliminar restricciones al capital y así hacer más productivo al país y mejorar su posicionamiento en el comercio internacional.

### 1.17. El Neo institucionalismo Económico de Douglas C. North

Esta concepción, aparece en pleno siglo XX y se enfoca en el estudio sociológico de la participación en la dinámica económica mundial de las instituciones, o los espacios dentro del mundo globalizado donde los actores como los Estados y sus instituciones, las empresas y otros organismos del mercado, interno y externo, desarrollan actividades y desde ellos pueden influir en su dinámica.

La aparición de estas ideas como crítica al orden económico mundial, fue desarrollada en las décadas de 1970 y 1980, en plena crisis de la deuda externa del mundo subdesarrollado e intentó dar respuesta, aunque parcial, a la crisis internacional del momento, donde los modelos de reproducción del capital, implantados tras el fin de la Segunda Guerra mundial estaban en crisis.

Estos teóricos de la economía capitalista internacional critican por igual los abordajes del viejo institucionalismo tales como el funcionalismo, el conductismo y además el marxismo, cuya aplicación práctica entraría en crisis después de la desaparición de la antigua Unión Soviética en 1991 lo que reforzaría su tesis de crear una nueva institucionalidad mundial donde el mercado debía ser reformado ya desde la desaparición del efecto ideológico creados por los ex socialista.

Además, tratan de ofrecer respuestas a los cambios que estaban ocurriendo dentro de Estados Unidos y otros centros capitalistas y por igual enfrentar al desafío que implicaba la aparición de enfoques racionalistas y formalistas, y la teoría de los juegos, que negaban los aspectos históricos y sociológicos mediante el cual las teorías tradicionales explican la acción social.

En esta coyuntura el neo institucionalismo ha influido de modo decisivo en muchos campos del análisis económico desde la perspectiva de sus implicaciones en la dinámica económica global cuestionando el orden mundial existente no para sustituirlo sino para perfeccionarlo generando políticas nuevas y menos desiguales políticas cuando no hay dudas de que las finanzas públicas y las políticas comercial, fiscal y monetaria, aplicadas hasta hoy no han proporcionado el benéfico global esperado (North, 2012).

### 1.18. El Precio de la Desigualdad y los Problemas del Comercio Internacional de Joseph Stiglitz

Los planteamientos de Joseph Stiglitz sobre cómo está estructurado la globalización y el comercio internacional a ella asociado son extremadamente interesantes. Stiglitz obtuvo el doctorado en el MIT en 1966. Fue Profesor en las universidades de Oxford, Princeton y Stanford. En 1979 obtuvo la Medalla John Bates Clark de la American Economic Association. En 1993 fue nombrado miembro del Consejo de Asesores Económicos del Presidente de los Estados Unidos y en 1996, vicepresidente del Banco Mundial. Ha sido editor del *Journal of Public Economics*, de la *Review of Economic Studies* y de la *American Economic Review*.

Stiglitz ha sido pionero en la economía de la información, desarrolla conceptos tales como *selección adversa*, *asimetrías en la información* que actualmente son centrales en la teoría de la nueva institucionalidad que se estima ha hecho también importantes contribuciones a la macroeconomía, la teoría monetaria, la teoría la economía del CI y del desarrollo.

Obtuvo el Premio Nobel de Economía (2001), junto a George A. Akerlof y A. Michael Spence “*por sus análisis de los mercados con información asimétrica*”. Su libro *Globalización y sus descontentos* (Stiglitz, 2002) ha sido traducido a 20 idiomas. En “*Como hacer que la Globalización funcione*” (Stiglitz, 2006), autor este que se convierte en uno de los más importantes críticos del llamado Consenso de Washington y de las políticas del FMI y el B M. en su forma y contenido, pero sin llegar a críticas esenciales, cuando plantea el establecimiento de un comercio justo, se distancia del llamado pensamiento ortodoxo o neoliberal debido a sus críticas al sistema financiero mundial y a sus propuestas para crear un marco institucional en el cual el fruto del progreso económico no se quede en los ricos y en los países de mayor desarrollo.

En ese sentido destaca, siendo un certero defensor del mercado, una globalización que no funcione solamente para los ricos y poderosos, sino también para todos los pueblos e incluye a aquellos de los países más pobres.

El autor también plantea que hasta las teorías más convencionales del comercio internacional reconocen como el libre mercado y comercio generan beneficios desiguales y por tanto perdedores, aunque la ganancia neta global del comercio es positiva, los perdedores pueden ser muchos al recibir menos, de tal modo la liberalización comercial y económica no se realiza en forma justa y adecuada y así los niveles de vida de los ciudadanos de los países de este tipo de acuerdo no siempre mejora como resultado del

desarrollo de estos. Son muchos los especialistas que señalan que son más las pérdidas que los beneficios del TLCAN para México cuando los salarios reales de los mexicanos se han reducido en comparación de 2004 con 1994 a pesar del crecimiento del intercambio comercial y del PIB en ambos países y por ello aunque aumentó el intercambio comercial y dicho signo tiene un impacto positivo en el crecimiento de la economía mexicana solo una minoría disfruta de estos beneficios cuando las maquiladoras crecieron cerca de las fronteras, siendo la principal actividad donde derivado del acuerdo comercial el empleo creció.

Stiglitz, en la obra señalada, por igual reconoce logros importantes del Gobierno del Presidente Chávez y destaca el éxito en llevar salud y educación a los habitantes de los barrios de Caracas, y otros lugares pobres del país y en el capítulo titulado *siguiendo el curso de los recursos* reconoce las modificaciones de las relaciones de la empresa Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) en los contratos petroleros con los agentes externos, los cuales le han permitido conseguir mejores condiciones en estas contrataciones, y esta tesis del autor considera que los países en desarrollo deben obtener una mayor valoración de los recursos naturales bajo su suelo. En efecto, esa es una tarea que suele ser mucho más difícil de lo que parece, incluso en países con democracias estables y maduras.

El autor coloca como ejemplo el poder y la capacidad de cabildeo que tienen las grandes corporaciones en los Estados Unidos al señalar: *“en los Estados Unidos los recursos minerales han sido esencialmente dados a las compañías mineras”* destaca también que *la ley de energía aprobada por Bush estaba llena de subsidios orientados a las compañías petroleras y mineras todo lo cual distorsiona la economía local”*.

En relación a los países en desarrollo estima se introducen métodos distorsionantes del CI cuando las grandes empresas estimas se hace mucho más sencillo y económico el empleo de mecanismos corruptos como los sobornos y describe una variedad de ejemplos sobre las formas en que las compañías al ofrecerlos terminan por compartir con el sobornado una renta que por la naturaleza del negocio, minero y petrolero, debe ser renta percibida por el propietario del subsuelo, a fin de cuentas en dichos países petroleros esos ingresos deben ser captados por el estado para ser utilizados en el financiamiento del desarrollo económico y bienestar de los pueblos y distorsionando

además las reglas liberales que se propugnan establecer en la DIT y el CI. Temas como el calentamiento global, el uso de recursos naturales globales, como es la pesca en aguas internacionales, y la protección de las selvas tropicales, requieren de una política global. Se trata de bienes comunales globales que deben ser gestionados para el desarrollo de todos los pueblos.

En el precio de la desigualdad, último libro de Stiglitz (2012) este analiza y critica las consecuencias de la desigualdad: *“altos índices de criminalidad, problemas sanitarios, menores niveles de educación, de cohesión social y de esperanza de vida y cuestiona cuáles son sus causas, por qué está creciendo con tanta rapidez y cuál es su efecto sobre la economía”*. El autor considera se paga un alto precio por la desigualdad en las economías de los subdesarrollados y realiza una contundente crítica a las mismas como resultado del libre mercado y de la dirección que Estados Unidos y muchas otras sociedades han tomado durante los últimos treinta años, demostrando por qué no es solo injusta sino además insensata.

Allí el autor Stiglitz (2012), señala:

El fracaso de los mercados está claro que los mercados no han estado funcionando de la forma que proclaman sus apologistas. Se supone que los mercados son estables, pero la crisis financiera mundial demostró que podían ser muy inestables, con catastróficas consecuencias. Los banqueros habían hecho unas apuestas que, sin ayuda de los gobiernos, los habrían arruinado a ellos y a la economía en su conjunto. Pero un análisis más detallado del sistema reveló que no se trataba de un accidente; los banqueros tenían incentivos para actuar así. Se supone que la gran virtud del mercado es su eficiencia.

Pero, evidentemente, el mercado no es eficiente. La ley más elemental de la teoría económica -una ley necesaria si una economía aspira a ser eficiente- es que la demanda iguale a la oferta. Pero en el mundo existen gigantescas necesidades no satisfechas (inversiones para sacar a los pobres de la miseria, para promover el desarrollo en los países menos desarrollados de África y de otros continentes de todo el mundo, o para adaptar la economía mundial con el fin de afrontar los desafíos del calentamiento global).

Al mismo tiempo, critica las cantidades de recursos infrautilizados (trabajadores y maquinaria que están parados o que no están produciendo todo su

potencial) los niveles de desempleo calificándolo como el peor desajuste del mercado es el peor fallo y su más grande ineficiencia fuente de ineficiencia y una importante causa de la desigualdad. A fecha de marzo de 2012, aproximadamente 24 millones de estadounidenses que querían tener un empleo a tiempo completo no eran capaces de encontrarlo según sus propios datos.

Resulta sumamente interesante como se critica al propio gobierno estadounidense y se reconoce que los monopolios distorsionan la competencia y generan una distribución desigual en el mercado interno y externo.

La idea básica del autor es simple al señalar como la esfera de la circulación de bienes es un buen sustituto de la circulación de personas y si su país importaba unos bienes que requieren mano de obra no cualificada, ahí internamente disminuía la demanda de trabajadores no cualificados para fabricar esos bienes en su propio mercado, lo que empuja a la baja los salarios de los trabajadores no cualificados, queda entonces como alternativa el disminuir los salarios internos para seguir en la carrera de la competencia.

Solo el hecho de ver las posiciones ocupadas por el autor dentro del sistema financiero mundial y Washington dan importancia a sus críticas del sistema orientadas lógicamente a su perfeccionamiento cuando afirma que es hora de mejorar el mercado tras la muerte del comunismo, con lo que los países podían dejar de lado sus diferencias ideológicas, y sus batallas en este campo para dedicarse a arreglar los problemas del capitalismo.

Esto dice a las claras que sus planteamientos críticos, algo ya de por si interesantes, se matizan en la defensa del sistema burgués u así sus interesantes críticas, tras las lógicas del modelo político y productivo estadounidense, sin lugar a dudas, son un fuerte cuestionamiento de las políticas internas y externas norteamericana y su proyección mundial cuando critica en sus libros *“Como hacer que la globalización funcione”* y *“El malestar de la globalización”*, donde señala la pérdida de oportunidades que tuvo Estados Unidos tras la Guerra Fría (1947-1991) de crear un mundo justo en su DIT y en la organización del comercio y las finanzas mundiales pero por el contrario se apoyó en las fuerzas monopólicas, tanto económicas aunque más en el gran capital financiero, más los integrantes del Complejo Militar Industrial (CMI) para imponerle un rumbo equivocado al país y al mundo que desembocarían en la crisis de 2008, destaca de nuestra parte que se sale de los objetivos del presente trabajo el interesante análisis del comercio mundial de armas y

su incidencia el CI.

Es cierto que cuando los mercados funcionan perfectamente, el libre comercio permite que la gente se traslade de sectores protegidos a sectores más eficientes, no protegidos y dedicados a la exportación. Como consecuencia, puede producirse un aumento en el PIB. Pero a menudo los mercados no funcionan así de bien.

Por ejemplo, los trabajadores desplazados por las importaciones a menudo no consiguen encontrar otro empleo. Se convierten en parados. Pasar de tener un empleo de baja productividad en un sector protegido a estar desempleado reduce la producción nacional.

Eso es lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos. Sucede cuando hay una mala gestión macroeconómica, de forma que la economía afronta un alto índice de desempleo, y sucede cuando los sectores financieros no hacen bien su trabajo, de forma que no se crean empresas para sustituir a las viejas compañías que se destruyen y todo esto determina la decreciente influencia del país en el mundo, según esta teoría Neo institucional de lo cual se puede concluir que la economía norteamericana necesita importantes reformas internas que si son realizadas implicarían cambios muy importantes en la DIT y en el CI.

### *Consideraciones Generales*

- No todos los autores del tema de los fundamentos del comercio exterior y sus efectos en las economías nacionales y global tocan la presencia de elementos históricos en dicha especialización cuya génesis se halla en la inter vinculación global que logra el mundo a través de las conquistas coloniales, sobre todo del siglo XV en adelante, proceso que dura en algunos países latinoamericanos hasta inicios del siglo XIX y en otros como Cuba hasta el fin del siglo y en la mayoría de los africanos hasta bien entrado el siglo XX, con casos más tardíos como Angola, Mozambique, Guinea Bissau, San Tomé y Príncipe y Cabo Verde, libres del colonialismo portugués a fines de los 70 y Namibia del sudafricano en los 80, se determina extra económicamente una especialización productiva, que va más allá de las diferencias climáticas y geográficas y entre sectores primarios y secundarios.
- Es importante considerar que las desigualdades intrincas al comercio internacional capitalista se da no solo entre productos de diferentes grados

de desarrollo tecnológico sino también ocurre en productos similares producidos en condiciones de desarrollo capitalista diferente, en algunos casos donde se producen iguales productos agrícolas pero en condiciones diferentes de progreso de las relaciones capitalistas, se presentan también términos de intercambios distintos y por tanto es más importante analizar las condiciones de producción que los productos en los cuales cada país se especializa.

- El papel y lugar del comercio exterior en la dinámica y reproducción ampliada del capital, muy pocos autores lo ven como una forma de explotación dentro de las leyes del capitalismo y su necesidad de producir más valores que los invertidos al inicio de sus ciclos y para algunos su desarrollo resulta beneficioso a todos sus participantes cuando la especialización internacional en la producción de ciertos productos se realiza desde y donde cada nación tiene mejores condiciones productivas, desde las ventajas absolutas de Smith o las relativas de Ricardo, por cierto creador de una de las escuelas de comercio exterior que más variantes y continuidad tiene. Aunque sobre estos principios existe realmente un ahorro de trabajo a nivel global, muy pocos avanzan más allá de tal efecto positivo y dejan de lado la desigual distribución de tal ahorro y los efectos generales, económicos y sociales que se desprenden de la distribución global cuando esto lo determina la lógica del capital de acumular más riqueza en los más poderosos y dueños que en los demás componentes del sistema.
- Así pocos tocan por qué dicha magnitud de ahorro se distribuye de forma desigual y esto lo explica Marx a través de la Ley General de la Acumulación Capitalista que determina esta dinámica de distribución de riquezas y su acumulación desigual, tanto dentro de un país a favor de los dueños del capital y reciben menos aquellos que aportan sus fuerza de trabajo.

Al explicar la acumulación originaria del capital destaca el lugar de las colonias en el financiamiento del desarrollo industrial de sus metrópolis, bajo condiciones extra económicas al principio y económicas posteriormente cuando los monopolios comerciales de España, Portugal, Inglaterra, Francia, Bélgica y Holanda, principalmente, imponían primero sus condiciones comerciales y económicas que determinaban qué producir, cantidades y precios de compra y qué vender en sus colonias y a qué precios.

Consolidando desde la etapa pre capitalista una división internacional del trabajo bajo condiciones extra económicas que después el capital aprovecharía en su beneficio, a través de diferentes tratados y acuerdos comerciales cuya aplicación mantendrían por igual sus resultados de explotación y fuentes del

traslado de valores de los menos desarrollados a los más avanzados y dueños del capital que anteriormente habían sacado de estos países.

- Marx también analiza cómo el comercio exterior sirve para atenuar la tendencia a decrecer de los rendimientos del capital y Lenin lo lleva a otro nivel cuando ve la subordinación de los flujos de bienes a los flujos de capitales, como rasgo del imperialismo, los cuales después cambiarían los contenidos del comercio global pero no su esencia explotadora.
- El caso más reciente se encuentra en los finales del siglo XX y principios del XXI en el petróleo donde los países que determinan la cotización del crudo ya no son los miembros de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP), cartel de los productores principales de los países subdesarrollados productores de petróleo, como lo fueron los años 70 del siglo XX sino los Estados Unidos, gran Bretaña, Canadá y algunos países nórdicos y Rusia a los cuales les toca ser los que dicten los históricos precios monopólicos del crudo internacional pero desde la lógica de los antiguos consumidores y ahora importantes productores y hasta exportadores a partir de la introducción de los adelantos científicos y técnicos a la producción de hidrocarburos, que han permitido el acceso a pozos de zonas marinas de gran profundidad y la extracción por métodos de fracturación de reservas antes inexplotables y las políticas de sus respectivos Estados de apoyar tal dinamismo .
- Esto también demuestra que ya no solo existen bases de la misma a partir de la dotación de recursos y materias primas como fuente de la especialización internacional en la DIT, como varios autores explican, y el comercio de ella derivado, sino también surgen nuevos factores condicionantes como el monopolio del desarrollo tecnológico en ciertos polos, desde donde se generan nuevos refuerzos en dicha especialización la cual se aleja cada día más de solo quedar determinada por la geografía y la abundancia o no de los factores de la producción y de fuerza de trabajo, depende así más de los propietarios de los medios de producción y el capital financiero.
- El grupo de teóricos que alejándose de los planteamientos de Smith, Ricardo y Marx quienes con sus diferencias valoran el comercio exterior desde la teoría del valor trabajo, aquellos que parten de analizarlo desde las diferencias de salarios nacionales, algo por demás objetivo, entran en cierta forma en los fetiches de dicha categoría cuando esta, en el capitalismo, borra todos los límites entre el trabajo necesario y el trabajo excedente, entre trabajo pagado y trabajo no retribuido al trabajador y de ahí la importancia de Marx, el primero en demostrar científicamente que el trabajo no

es una mercancía y que lo que el capitalista paga al obrero es el valor de su fuerza de trabajo y no su trabajo, poniendo así al descubierto la esencia de la explotación del capitalista.

Aquí destacan Prebisch, Emmanuel y Amín quienes llegan a las diferencias de los términos de intercambio, y el intercambio desigual, desde uno de sus factores pero no alcanzan a su esencia cuando la redistribución de valores al interior de las diferentes ramas de la economía nacional es parte de una lógica indisoluble de la esencia del capital y de su dinámica global, lo que al llegar al comercio exterior eleva a nuevos niveles esta situación de intercambios de valores no equivalente.

- En la etapa imperialista avanzada y sobre todo con el crecimiento de las políticas neoliberales y el desarrollo de grandes bloques de integración económica en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, surgen factores globales de poder como el dólar tras Bretton Wood, las Naciones Unidas (ONU), el 24 de octubre de 1945, el Fondo Monetario Internacional (FMI), 27 de diciembre de 1945, el Banco Mundial (BM) julio 1945 y el Acuerdos General de Aranceles y Comercio (GATT) y la Comunidad Económica Europea, quien aceleradamente devendría en la creación de la Unión Europea (UE ), 1 de noviembre de 1993 y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), 1 de enero de 1994, cuya re-negociación entre Canadá, Estados Unidos y México se iniciaron en fecha 16 de agosto de 2017, contempla 7 rondas con fecha de terminación antes de 2018, tras acciones del gobierno de Donald Trump, iniciado el 20 de enero de 2017, para modificar algunos de sus alcances e imponer nuevas reglas, al demostrar quién espera obtener más beneficios de las relaciones comerciales trilaterales y el desarrollo de los procesos de integración de los países subdesarrollados de América latina y Asia primera, y África después se buscan llegar a economías de escalas para dinamizar el desarrollo, la industrialización y el comercio, pero así y todo, poco cambió el resultado de la distribución de los ahorros de trabajo logrado y que los más beneficiados continuasen siendo los centros del capital.
- En cada caso de los señalados donde domina la dinámica explotadora y desigual del capital como fueron procesos de esencia capitalista e instrumentados sobre esta lógica los problemas del sistema se hicieron presentes y así dentro de la UE, Alemania y Francia, los más desarrollados salieron más beneficiados en sus flujos comerciales que el resto de Europa y dentro del TLCAN México es hoy más desigual que antes de incrementar su especialización comercial y vínculos con los vecinos del norte y sus realidades

de subdesarrollo y dependencia se mantienen y esto no es más que la demostración de que la especialización del comercio exterior dentro de las leyes dominantes del capitalismo produce más riquezas para unos, la minoría, que para otros, y esto dentro del sistema es inevitables.

- La estrategia de solución no parece ser otra que la que cambie la esencia de la producción y el comercio capitalista mundial, de modo que se establezca una nueva y dinámica división internacional del trabajo que supere las limitaciones de las relaciones internacionales capitalistas que en sus formas, esencia y resultados son adversas a la mayoría de la humanidad.

## Capítulo II. Comercio internacional

### 2.1. Conceptos y Definiciones

El mercado contiene los elementos siguientes:

- El mercado es el lugar físico o virtual (como el caso del internet) cercano o no, nacional e internacional, o ambos de conjunto, donde se encuentran dos partes A y B, como mínimo que generan procesos de compra/venta/intercambio de productos/mercancías o servicios
- Lugar donde se concreta la relación (sumatoria total) de la oferta y la demanda

El Mercado son “los consumidores reales y potenciales de un producto o servicio”, según, Fisher y Espejo, (2017), expertos en Mercadotecnia, y autores del libro de este mismo tema.

Complementando este concepto, ambos autores mencionan que existen tres elementos muy importantes:

1. La presencia de uno o varios individuos con necesidades y deseos por satisfacer.
2. La presencia de un producto que pueda satisfacer esas necesidades.
3. La presencia de personas que ponen los productos a disposición de los individuos.

Kotler (2001), autor del libro Dirección de Mercadotecnia, habla sobre el concepto de intercambio, concluye con el concepto de mercado y afirma: “un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.

### *Comercio Internacional*

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de bienes y servicios legales y libres en el mercado realizado mediante transacciones de compra y ventas, sea para su uso directo o para su

transformación en el plano internacional.

Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor e igualmente se puede ver como el CI o mundial, al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados.

Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.

El CI parte de las Relaciones Económicas Internacionales (REI), de sus elementos básicos y de las relaciones en el intercambio de bienes y servicios, utiliza mecanismos e instrumentos y se apoya en instituciones especializadas; para enfrentar las barreras al comercio internacional y definir la política comercial de los diferentes países.

### *Mercado Mundial*

El mercado mundial o global es un sistema de vínculos, relativamente estable que surgen entre los estados, las empresas y otros organismos de comercio exterior y financieros enlazados por la división internacional del trabajo, que surge y se desarrolla con la internacionalización del capital.

### *Características de Mercado Mundial*

- Forma superior y más compleja del mercado (local, nacional, regional y mundial).
- Espacio donde se produce el conjunto de transacciones comerciales entre agentes residentes en diferentes economías, que en su conjunto componen el sistema económico mundial.
- En él se expresan las contradicciones y características de la actividad productiva del sistema.
- Participación desigual de los países.

### *Precios del Mercado Mundial*

Si por precio generalmente se entiende la expresión monetaria de un bien o un servicio o la cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio, a nivel internacional será el valor en monedas extranjeras en que se manifiestan los valores de los bienes y servicios en el mercado mundial.

#### *Factores que determinan los precios en el mercado mundial:*

1. El grado de monopolización.
2. La competencia de sectores y productos en el mercado.
3. El constante cambio tecnológico y la sustitución de productos.
4. Las modas.
5. Las presiones políticas.
6. Los conflictos bélicos.
7. Los fenómenos naturales.
8. La especulación.
9. La publicidad y las marcas.
10. Los desequilibrios de los mercados financieros.

Por ejemplo, uno de los desajustes más frecuentes en la dinámica de los precios internacionales, sobre todo de los productos básicos o materias primas, ocurre en los momentos de crisis que afectan la demanda y hacen que estos caigan.

Otra tendencia muy diferente ocurre en momentos de crecimiento de la economía mundial y esta realidad hace subir los precios.

### *Comercio Exterior*

El Comercio Exterior se refiere al acto o conjunto de los actos realizados entre clientes y proveedores de países separados por una frontera política, una barrera económica, aduanera y monetaria.

Esto determina sea necesario no solo mejorar las políticas comerciales y la

aplicación de sus diferentes instrumentos sino también perfeccionar las formas de las operaciones y realizar el comercio internacional y de ahí la importancia de clarificar la esencia y la conceptualización de estas.

## 2.2. Las Operaciones de Comercio Exterior

Se distinguen dos modalidades básicas de operaciones comerciales internacionales: Importación y Exportación, que a su vez definen el concepto de operación comercial.

¿Qué es una operación comercial?

Una operación comercial es la actividad relacionada con la compra o venta de mercancías o servicios en el exterior y entre las principales operaciones comerciales o básicas se encuentran:

- La operación de exportación de bienes y servicios.
- La operación de importación de bienes y servicios.
- La operación de reexportación de bienes y servicios.
- La operación de reimportación de bienes y servicios.

También hay operaciones comerciales especiales como: la operación en consignación y depósito en aduana, la operación de compensación y el otorgamiento de licencias y patentes.

Además existen otras operaciones de carácter comercial a nivel internacional tales como, el intercambio de conocimiento científico técnico, el arrendamiento de tecnologías, locales, medios de transporte y mercancías, la reparación de buques y aeronaves, la venta de know-how, los servicios de ingeniería y el turismo internacional.

Las Operaciones Comerciales Básicas. Conceptos de exportación e importación

Como dice su denominación estas especifican las operaciones primarias dentro del comercio exterior o sea exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

## 2.2.1. La Operación de Exportación y su Organización

Generalmente se define a la exportación como el acto de enviar un producto o servicio enviado fuera del territorio nacional resultado del tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio dado, hacia otro territorio aduanero.

También se define como la actividad relacionada con la venta de mercancías y servicios en el extranjero, que ocurre cuando la mercancía sale del territorio nacional o el servicio se presta en otro país y puede pasar a ser propiedad de un comprador extranjero que paga por ella una suma de dinero convenida entre las partes.

### *¿A dónde exportar?*

El primer aspecto señala otros, como es el estudio de los mercados para nuestro producto, la distancia, el idioma, las riquezas, la política del país, la política comercial, ente otros. Los exportadores tienen ante sí tres interrogantes principales, pero el abanico de las posibles respuestas es el que apunta hacia las potencialidades de las empresas, hacia las soluciones sensatas, que los lleve a encontrar soluciones para ampliar el volumen de ventas. Esto como es lógico disminuye costos, mejora la rentabilidad en general, aumenta la cantidad vendida con los mismos márgenes.

### *¿Qué exportar?*

En esta parte, el estudio debe concentrarse fundamentalmente en las normas nacionales, los gustos y costumbres del país, también analizar los productos que existen, el nivel técnico (si es necesaria la posventa), así como las características del clima (humedad, frío, excesivo calor), de los países de destino.

### *¿Cómo exportar?*

Cuando una empresa decide enviar sus productos a otro país lo puede hacer de diferentes maneras de existir al menos tres factores que determinan el modo de ingreso del bien o servicio que se va a exportar: las ventajas de propiedad de la empresa, las ventajas de ubicación del mercado y las ventajas de internalización.

Las ventajas de propiedad se refieren a los activos fijos de la empresa, a su experiencia internacional y su capacidad para desarrollar productos innova-

dores y competitivos con otras potenciales exportaciones o los del país de destino. Las ventajas de ubicación del mercado expresan el potencial de crecimiento del destino proyectado.

La exportación puede realizarse por diferentes entidades grandes o medianas empresas u organizaciones especializadas, empresas transnacionales, Tradings y en dependencia de la capacidad de cada entidad, y de su posibilidad la exportación podrá proyectarse y organizarse de una u otra forma.

Los métodos de exportación más comunes (cambiándole el sentido son también válidos para las importaciones) son la comercialización directa por parte del dueño de la mercancía o el prestador de servicios o la comercialización indirecta a través de intermediarios.

La comercialización directa implica la total dedicación de tiempo y recursos, así como el compromiso financiero para identificar oportunidades en un mercado extranjero cuando la propia empresa y sus técnicos, empleados y ejecutivos son los responsables de la investigación de mercados, la planificación y la distribución del producto, de tal manera que produzca resultados satisfactorios en las ventas internacionales.

Esta opción es factible para empresas grandes que tienen el tiempo y los recursos disponibles para dedicarlos al proceso de la exportación. Es importante considerar además, la gestión de marcas siendo esta otra decisión clave. Si una empresa estima proyectar y controlar su marca, tendrá diferentes opciones para hacerlo, pero si la empresa desea confiar la administración y el desarrollo de su marca a entes foráneos o externos, entonces contará con una variedad de opciones diferentes.

Para las empresas pequeñas y medianas, la comercialización indirecta mediante intermediarios es una opción factible y podría ser un primer paso hacia la exportación. Por ejemplo, el uso de Compañías de Gestión de Exportaciones (EMC) y Compañías de Comercialización de Exportaciones (ETC) puede ofrecer representación, en mercados extranjeros a pequeñas y medianas empresas sin que estas tengan, por sí mismas, que comprometer tiempo y dinero en el proceso de venta.

En el proceso de comercialización indirecta, la gerencia mantiene el control sobre el proceso de exportación mientras se beneficia del conocimiento y la

experiencia de un intermediario. Frecuentemente, la empresa de exportación tiene un menor nivel de riesgo financiero: el intermediario asume la responsabilidad de encontrar compradores en el extranjero, transportar los productos y recibir el pago.

En esta etapa la empresa trabaja en el estudio previo básico, el estudio sobre el terreno, la reflexión en toda la información obtenida, preparación de la campaña, la negociación de los contratos, la formación comercial y técnica, la animación del trabajo con los agentes, en exposiciones etc.

Más adelante se debe decidir sobre la creación de filiales, siempre después de analizar la importancia del mercado y su demanda, la actitud de las autoridades locales, los márgenes entre la salida de aduanas y el consumidor final, etc.

Las grandes transnacionales pueden realizar sus exportaciones a través de un Departamento de exportación o una Filial o una Sucursal situada en el extranjero o una División de operaciones ubicada igualmente en el extranjero.

#### - Organización Comercial Propia

La entidad, que posee una organización comercial propia encargada de realizar la operación exportadora, es un esquema que lo utilizan con mayor frecuencia las grandes organizaciones productoras que ejecutan este tipo de acciones comerciales internacionales con regularidad.

El productor o comerciante exportador compra y vende por cuenta propia y eso le reduce costos. Si su volumen comercial es grande y continuo la entidad comercial generalmente trata de comprar productos directamente del fabricante de marcas o los empaca los etiqueta y usa sus propias especificaciones y preferencias.

Luego, a título propio, el comerciante exportador vende esos productos en el extranjero y asume todos los riesgos. Debido al alto nivel de riesgo personal, los comerciantes exportadores tratan principalmente con productos básicos.

#### *Órganos de ventas de otra firma o Compañías de Gestión de Exportaciones (CGE)*

Es la contratación del servicio de otra empresa que por diferentes razones lo hace con más efectividad. Esta modalidad es muy utilizada en entidades que

no dominan los complejos procesos del mercado internacional y así ahorran tiempo más recursos, facilitan la obtención del objetivo propuesto y deja la exportación en manos de una Compañía de Gestión de Exportaciones (CGE).

Los servicios que ofrece una Compañía de Gestión de Exportaciones (CGE) pueden incluir investigación de mercados, estrategias de mercadeo, distribución en el extranjero, establecimiento de un sistema de logística, capacitación y administración de una fuerza de ventas en el extranjero, atención detallada e información sobre transporte y exportación, gestión de asistencia financiera y servicios de traducción a idiomas extranjeros. Si por ejemplo la exportación se dirige a la India habría que conocer a plenitud los documentos y exigencias de ese país a las importaciones.

*Documentos de acompañamiento de la exportación (importación) en la India:*

- Factura comercial del fabricante debidamente firmada y avalada por un banco si es posible.
- Listado de precios de los artículos del envío Manual y catálogo, artículos e información técnica para equipos electrónicos y de laboratorio.
- Declaración de importación y Declaración de los GATT, firmada y sellada por un consignatario (dos copias).
- Lista de embalaje debidamente firmada.
- Orden de compra.
- Autorización del Consignatario.
- Impuestos de importación / Almacenaje / Impuestos de consumo / Tarifas en origen.
- Cualquier licencia especial de importación que sea aplicable.
- Certificado de origen, certificado de pruebas, informe de pruebas (aplicable sólo a los grupos químicos y del metal).
- Copia del número del IEC/BIN exigido al importador.
- Se requiere un certificado fitosanitario del Departamento de Cuarentena Vegetal para cualquier aclaración sobre plantas y flores vivas.

- En caso de fármacos y medicinas, resulta necesaria la aprobación previa del Controlador de Fármacos.
- El envío de materiales radioactivos y de explosivos solo se permite si el conocimiento de embarque se acompaña de un certificado de no objeción (NOC) del departamento de energía atómica o del controlador de explosivos.

Tal volumen de requisitos muchas empresas lo ven fuera de sus funciones y capacidades básicas y por eso contratan a una CGE. Algunas CGE trabajan con base en acuerdos de compra y venta, mientras que otras operan según el sistema de comisión. Son expertas en comercio internacional y conocen el mejor mercado para productos específicos y la mejor estrategia de ventas para ese mercado.

Un dato importante de este tipo en organizaciones es que aunque existen miles de CGE en los Estados Unidos, la mayoría son bastante pequeñas y estas se especializan por producto, por mercado extranjero o por ambos elementos. El resultado de esta especialización es que las mejores empresas están muy familiarizadas con sus productos y con los mercados que sirven, y estas por lo general tienen redes ya bien establecidas de distribuidores extranjeros.

Este acceso inmediato a mercados extranjeros es una de las ventajas principales de usar una CGE. Por otra parte, una de las desventajas de usar una de estas entidades especializadas es que el fabricante arriesga perder el control sobre las ventas al extranjero aunque para evitar tal situación, se puede seleccionar cuidadosamente una organización que pueda satisfacer las necesidades de la empresa y mantenga una relación fuerte con el productor.

Es recomendable contratar una empresa que pueda ofrecer informes regulares sobre los esfuerzos realizados para vender los productos de la entidad productora y poder establecer disposiciones que exijan aprobación antes de que se lleven a cabo ciertos tipos de promociones y contrataciones.

Estos asuntos deben negociarse antes de firmar un acuerdo. Algunas CGE no están dispuestas a tener dichas limitaciones sobre sus actividades. Vender a través de una CGE experimentada es una excelente manera de entrar en el campo internacional con un mínimo de esfuerzo.

- Asociación de exportadores

Grupos de productores y exportadores que conforman una organización más o menos formal para fijar condiciones de comercialización, cuotas de producción con destino al mercado internacional y acciones tendientes a fijar niveles de precios, calidad y otras características del producto a exportar. Ejemplos la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

### *La OPEP*

La OPEP es una organización económica internacional, con sede en Viena, Austria, fundada por países productores de petróleo y gas. Fue creada en Bagdad, en una conferencia realizada entre el 10 y el 14 de septiembre de 1960 por la iniciativa de los ministros de energía y petróleo de Venezuela y de Arabia Saudí. Entonces, los recursos petroleros principales de Oriente Medio estaban bajo el control de los intereses occidentales y sus grandes empresas transnacionales y especialmente Estados Unidos y Reino Unido.

Con la nacionalización en 1951 de los recursos petroleros en Irán que estaban en manos de los británicos, los otros países de la zona posteriormente siguieron este ejemplo aunque todavía seguían bajo el control de lo que se denominaban las siete hermanas:

1. Standard Oil of New Jersey (Esso), que al fusionarse con Mobil formó ExxonMobil ( Estados Unidos).
2. Royal Dutch Shell ( Países Bajos,  Reino Unido).
3. Anglo-Iranian Oil Company (AIOC), luego conocida como British Petroleum (BP) ( Reino Unido).
4. Standard Oil of New York, luego conocida como Mobil. Hoy en día se encuentra fusionada y es parte de ExxonMobil ( Estados Unidos).
5. Standard Oil of California, luego conocida como Chevron. Se fusionó posteriormente con Texaco para formar ChevronTexaco. Actualmente su nombre es Chevron Corporation ( Estados Unidos).
6. Gulf Oil Corporation, que en 1985 fue adquirida casi totalmente por Chevron, mientras que la otra parte de las acciones quedó en poder de BP ( Estados Unidos).

7. Texaco, que se fusionó con Chevron en 2001. Esta fusión fue conocida durante algún tiempo como ChevronTexaco, pero en 2005 cambió su nombre nuevamente a Chevron. Texaco es ahora una marca de Chevron Corporation ( Estados Unidos).

Estas empresas petroleras compraban petróleo de los países a precios bajos y lo refinaban y distribuían alrededor del mundo.

Cuando en 1960 estas grandes petroleras decidieron una reducción en el precio que pagarían a los gobiernos por su petróleo, estos reaccionaron mayoritariamente disponen medidas tendientes a tomar más control sobre el mercado y coordinar sus políticas petroleras.

Con más del 70% de las reservas de petróleo controlado por los países miembros del Organización de Países Exportadores (OPEP), este cartel trazó una serie de objetivos para la consecución de sus objetivos sobre todo la valoración de sus exportaciones.

No obstante, a pesar de las actividades de la Organización de Países Exportadores, el precio del petróleo se mantuvo por debajo de 5 dólares por barril hasta principios de los años 1970.

Los miembros de la Organización de Países Exportadores, ante las leyes proteccionistas estadounidenses favorecen la importación de petróleo de otras zonas y con el estallido, en 1973, de la guerra en Oriente Medio, entre Israel y varios países árabes, la OPEP decidió subir unilateralmente el precio del petróleo por encima de 12 dólares por barril e introdujeron un embargo hacia los países que apoyaban al lado israelí en esa guerra estalla entonces lo que se conoce como la primera crisis internacional del petróleo.

Las metas y objetivos de la organización son:

- Maximizar los precios de sus exportaciones petroleras.
- Intentar gestionar la demanda petrolera mundial para que mantenerla lo más sostenible posible.
- Lograr el mejor uso de sus recursos.

# Organización de Países Exportadores de Petróleo

Historia, estructura y funciones de la organización internacional que agrupa a los principales países exportadores del crudo



La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) es una organización intergubernamental fundada por Arabia Saudí, Irak, Irán, Kuwait y Venezuela en septiembre de 1960. Otros nueve países se unieron más tarde, pero dos han abandonado la organización desde entonces. En la actualidad, la OPEP consta de 12 miembros.

- Países Fundadores
- Países que se unieron más tarde
- Amigos miembros

|      |      |      |                 |
|------|------|------|-----------------|
| 1960 | 1967 | 2006 | Irak            |
| 1960 | 1967 | 2006 | Irán            |
| 1960 | 1971 | 2006 | Arabia Saudí    |
| 1960 | 1971 | 2006 | Venezuela       |
| 1961 | 1971 | 2006 | Catar           |
| 1962 | 1971 | 2006 | Líbano          |
| 1962 | 1971 | 2006 | Indonesia       |
| 1962 | 1971 | 2006 | Emiratos Árabes |
| 1962 | 1971 | 2006 | Argelia         |
| 1962 | 1971 | 2006 | Nigeria         |
| 1962 | 1971 | 2006 | Ecuador         |
| 1962 | 1971 | 2006 | Gabón           |
| 1962 | 1971 | 2006 | Angola          |



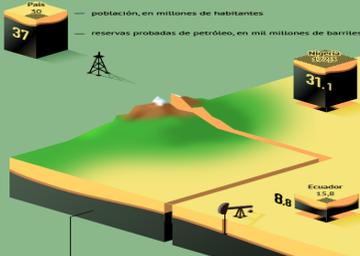
### OBJETIVOS DE LA OPEP

Coordinar y armonizar la política petrolera de los países miembros a fin de garantizar precios justos y estables del crudo en el mercado mundial así como un suministro económicamente razonable y fiable de petróleo a los consumidores y una renta justa y razonable para los inversionistas del sector petrolero.

### QUIÉN PUEDE ASPIRAR A INGRESAR EN LA OPEP

La competencia de la OPEP-convención internacional, es el órgano superior de la organización que decide sobre el ingreso de nuevos miembros, aprueba al presidente de la junta de gobernadores y su composición, el presupuesto y el informe financiero, designa al secretario general y sus veces así como al auditor.

Cualquier país exportador de petróleo que tiene intereses comunes con los miembros de la OPEP puede convertirse en miembro de pleno derecho de la organización siempre y cuando el ingreso sea aprobado por una mayoría de 7/8 de los votos, incluidos los votos de los seis países fundadores.



20% de las reservas mundiales de petróleo corresponde a los países fuera de la OPEP

80% de las reservas mundiales de petróleo es controlado por la OPEP

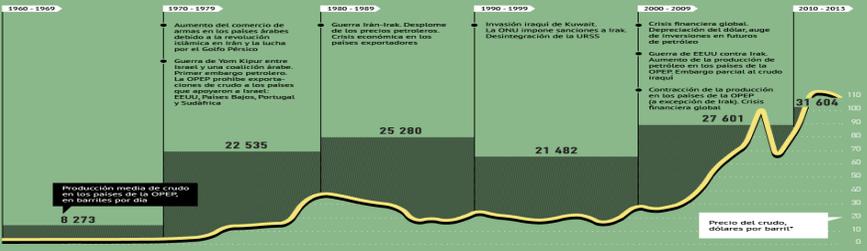
### POLÍTICA DE PRECIOS

El término cesta OPEP (OPEC Reference Basket of Crudes) data del 1 de enero de 1987 y el costo de la cesta OPEP corresponde a la media aritmética de los precios de los tipos de petróleo producidos por los países miembros en la actualidad. La OPEP intenta mantener el precio del crudo dentro de los límites superior e inferior modificando las cuotas de producción.

### PAÍSES OBSERVADORES

Rusia es un país observador de la OPEP desde el año 1996 y participa en las sesiones de la Conferencia, reuniones de expertos y otros eventos organizados por la organización. Además, se celebran reuniones regulares de ministros rusos con dirigentes de la OPEP.

En 2008, Moscú propuso lanzar un diálogo energético permanente Rusia-OPEP y firmar un acuerdo sobre el diálogo que designe al Ministerio de Energía ruso como representante plenipotenciario.



El problema principal de la OPEP consiste en las discrepancias entre los países miembros. Por ejemplo, Arabia Saudí y otros países árabes son países productores, tienen enormes reservas de petróleo y disfrutan de copiosa inversión extranjera y por tanto pueden permitirse vender su crudo a precio bajo.

En otros países miembros, como Nigeria, se observan superproducción y pobreza, además, realizan costosos programas de desarrollo económico, tienen una deuda enorme y por tanto abogan por aumentar el precio del crudo.

Fuentes: opec.org, bp.com, visionariu.ro, etia.gov

\*Desde febrero de 2014, el precio de petróleo se redujo a casi la mitad debido a la caída de la producción global observada en enero del 2014 y el 18 de febrero de 2015 después de registrar un aumento de 48 dólares a finales de enero.

Figura 2.1. Organización de Países Exportadores de Petróleo. Fuente: Organización de Países Exportadores (2010).

- Corredor de exportaciones

Un corredor de exportaciones reúne a los compradores y vendedores. El corredor recibe una comisión, del comprador o del vendedor, y no asume responsabilidad financiera por la transacción. Normalmente, un corredor no trabaja con más de dos productos básicos, (por ejemplo, existen corredores de algodón y corredores de trigo.

- Casa de exportaciones por comisión

Una casa de exportaciones por comisión se encuentra ubicada en los mercados externos y actúa como agente de ventas y compras para empresas extranjeras.

Su principal función es cumplir con las instrucciones de su comprador (quien le paga) por encima de los intereses del vendedor. Sin embargo, existen ventajas para el vendedor. Muchas veces el vendedor recibe el pago en efectivo y se libera de los tecnicismos inherentes a la exportación de su producto.

Las exportaciones contribuyen al incremento de la ganancia en divisa extranjera para el país exportador y maximizar los ingresos de las empresas exportadoras. La decisión de exportar conlleva al estudio de todo lo que implica el proceso de esta operación comercial, a la definición de los beneficios que aporta al país y principalmente a promover una gestión exportadora eficiente.

Otras reflexiones necesarias son las que tienen que ver con los análisis de las motivaciones de los intercambios comerciales entre los diferentes países y que originan un gran flujo de mercancías. Estas motivaciones son las que determinan si es necesaria una importación o una exportación.

Primera motivación: Importación de mercancías que no pueden ser producidas por un cierto país y exportación de otras que no pueden ser producidas por sus compradores.

Segunda motivación: Importación de mercancías que pueden ser producidas por el país, pero a un costo superior al de las producidas por otro (incluye en este último el costo del transporte). La exportación de mercancías que pueden ser producidas y enviadas a costos inferiores a los de sus compradores.

Tercera motivación: Importación de mercancías que, aunque puedan ser pro-

ducidas a menor costo en el país comprador, distraerían a sus medios de producción de concentrarse en la fabricación de otras más rentables.

Las operaciones de reexportación, salida el extranjero de una mercancía previamente importada que no ha sido sometida a transformación alguna en el país reexportado y la operación de reimportación, que significa la entrada al país de mercancías exportadas con anterioridad y que no hayan sufrido transformaciones. En ambos casos debe existir la aprobación de las partes para actuar y deben ser bien definidos en las aduanas los pasos a seguir.

#### - Representación en el exterior

Un agente de exportación opera en la misma capacidad que un representante del fabricante. El agente promueve y comercializa el producto, y el riesgo de la pérdida lo asume el fabricante, no el agente.

En transacciones con agentes de exportación, una empresa traspasa el control sobre la comercialización y promoción de sus productos. Esta renuncia al control por parte del fabricante puede tener efectos adversos sobre los futuros esfuerzos de venta si el producto se está vendiendo a un precio inferior, está posicionado de una manera incorrecta o si ha habido negligencia en el servicio posventa.

### **2.2.2. La Operación de Importación y su Organización**

Las operaciones de importación son las actividades relacionadas con la compra en el extranjero de determinados bienes o servicios, la cual entra al territorio nacional o son utilizadas en operaciones internacionales de diferente género y el comprador paga una suma de dinero convenida anteriormente.

En la conceptualización económica las importaciones se consideran el traslado legítimo de bienes y servicios del extranjero a nuestro país, los cuales son adquiridos para emplearlos en procesos productivos o para ser distribuidos en el interior de la nación. Aunque no se puede descartar la reexportación a terceros como sucede en muchas zonas francas del mundo. Las importaciones pueden ser de cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. La realización de una importación exige el cumplimiento de al menos tres principios básicos: Previsión, Planificación y Programación.

La previsión permite con antelación analizar la situación y de esta manera

determinar cualitativamente y cuantitativamente las necesidades a importar.

La planificación a partir de la información obtenida se fija las 5 decisiones fundamentales de la gestión de importaciones y que corresponde de manera específica a cualquier tipo de compra, tenga esta un carácter nacional o internacional:

- ¿Que comprar?
- ¿Cuánto comprar?
- ¿Cuándo comprar?
- ¿Dónde y a quien comprar?
- ¿A qué precio comprar?

Las respuestas a estas cuestiones sirven de base para la toma de las decisiones más idóneas que permitirían alcanzar los objetivos en la gestión de importaciones y obtener el producto correcto; la cantidad correcta y adecuada según las necesidades locales; comprar en el origen o la fuente correcta o sea el mercado de mejores condiciones, importar en el momento correcto, cuando este producto realmente se necesita para limitar sus gastos de almacenamiento, la reposición de los inventarios en los momentos dados y evitar paralizaciones productivas o de servicios en la economía interna o afectaciones en el consumo de los ciudadanos, por la falta en el comercio de los productos importados directamente para el consumo o caída de la producción interna por dificultades de suministros externos y el precio correcto.

La programación significa desarrollar las medidas de ejecución y control desde que se firma el compromiso o el contrato de compraventa hasta el embarque, recepción, expedición, cobro y expedición de compra, termina esta con el arribo y salida aduanera del producto importado. En las operaciones de importación es obligatorio cumplir con las etapas del proceso de compra, es la única forma de garantizar una operación eficiente. Estas etapas o pasos pueden variar, en dependencia del tipo de producto y consecuentemente del tipo de contrato. Son las más frecuentes las siguientes:

- Reconocimiento de la necesidad.
- Descripción de la necesidad.
- Determinar y analizar fuentes posibles de abastecimiento.

- Determinación del precio y términos.
- Preparación para la asignación de órdenes.
- Seguimiento y/o expedición de las órdenes,
- Recepción e Inspección de mercancías.
- Facturación, pago al proveedor.
- Control de registro.

El modelo base de la planificación estratégica aplicado al acto de comercio internacional es básico emplearlo por igual en la búsqueda de nuestras oportunidades en la dinámica internacional.

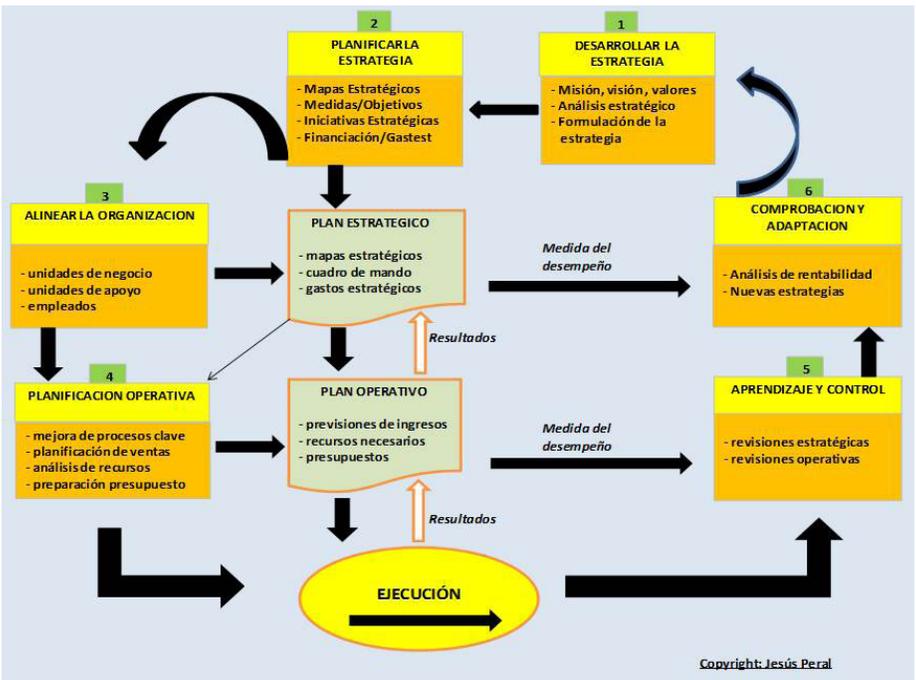


Figura 2.2. Planificación estratégica.

Estas fases se caracterizan por la búsqueda de información, la investigación, el desarrollo de un análisis profundo e integral de cada elemento, la aplicación de las resoluciones y/o regulaciones vigentes y demás normativas, según sea el caso en cada país en cuestión y su adecuada realización es una de las premisas a cumplir para efectuar una importación eficiente, lo que

representa para el país importador incremento del ahorro de divisa extranjera y también significa para la empresa importadora minimización de sus gastos y para los consumidores mayor nivel de satisfacción de sus necesidades al menor costo posible, con la mejor calidad disponible en el momento y forma más oportunos.

En resumen, el objetivo fundamental de las entidades al realizar actividades de importación, lo constituye garantizar los recursos y servicios necesarios que demande la economía y el mercado nacional, en condiciones que resulten económicamente ventajosas, con la inmediatez requerida y la calidad exigida.

Para ello, las entidades deberán poner en práctica, entre otras las siguientes acciones:

- Aprovechar las ventajas económicas de la concentración de compras con proveedores.
- Promover la concertación de contratos con proveedores seleccionados, preferentemente productores, dirigidos a obtener no solo mercancías sino servicios asociados al suministro, en los casos que resulte necesario.
- Efectuar las operaciones bajo óptimas condiciones de competitividad; obtener los precios, condiciones y calidades más ventajosas y adecuadas a las características y necesidades del cliente final o destino de las mercancías.

Estas acciones tienen un impacto directo en las operaciones de exportación cuando estas requieran de productos importados para su proceso productivo.

### *Operaciones con intermediarios:*

Son operaciones relacionadas con la compra – venta de mercancías o servicios que por encargo cumple un intermediario comercial y donde media la firma de un contrato entre el intermediario y el que encarga la operación.

La intermediación comercial es un concepto bastante amplio pues incluye un círculo amplio de servicios:

- Búsqueda de clientes en el extranjero.

- Preparación y realización de operaciones.
- Obtención de créditos.
- Concesión de garantía en el pago de las mercancías.
- Operaciones de expedición y transporte.
- Operaciones de seguro.
- Formalidades de aduana.
- Publicidad.
- Gestión de inventario.
- Selección de un Importador, agente o distribuidor en un país extranjero.

Un problema normal para los exportadores es el proceso de contratar a un buen importador, distribuidor o agente en el destino de sus productos y si la empresa no tiene el personal o los recursos financieros necesarios para establecer una presencia empresarial en el mercado extranjero. Por ejemplo existen varios recursos para un exportador radicado en los Estados Unidos, que tiene varias instituciones de apoyo en su gestión.

- Oficinas del Gobierno Federal y Estatal de los Estados Unidos en el Extranjero.

El Servicio Exterior de Agricultura (FAS) del Departamento de Agricultura y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Facilitan contactos comerciales al exportador estadounidense. Además, muchos Estados tienen oficinas de representación establecidas en el extranjero, que ayudan a facilitar contactos entre fabricantes y exportadores estadounidenses y compradores extranjeros.

- Oficinas de Comercio Agrícola (ATO, Agricultural Trade Office)

Ubicadas alrededor del mundo. Estas oficinas son fuente de valiosa información acerca de los importadores en sus países. Existe información de los contactos en todas las Oficinas de Comercio Agrícola en la página Internet del FAS (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, 2017).

- Ferias comerciales y exhibiciones.

Las ferias comerciales y exhibiciones son una forma importante para conocer y encontrar potenciales distribuidores que visitan estos eventos para conocer

nuevos productos y para evaluar la competencia. Incluso si usted está apenas empezando y no está todavía listo para exportar, debería por lo menos visitar las ferias.

- Listas de correo.

Las revistas especializadas en comercio internacional y local a menudo publican o venden listas de distribuidores y agentes. Estas organizaciones ofrecen publicaciones que no deberían ser ignoradas, tales como la "Annual Buyer's Guide" (Guía Anual del Comprador).

- Consulados y bancos extranjeros.

Los consulados extranjeros, las oficinas de promoción comercial y los bancos son potenciales fuentes para obtener listas de distribuidores. La misión tradicional de estas entidades es promover la entrada de importaciones de sus países de origen Revistas y periódicos extranjeros. Publicar avisos de se busca distribuido o se busca representante. En publicaciones extranjeras puede generar respuestas. Sin embargo, es importante revisar y calificar a los que responden, aunque esto resulta difícil sin visitar las oficinas del distribuidor.

- Consultores privados de comercialización.

Varias empresas especializadas ofrecen servicios (por una tarifa) que logran reunir al exportador potencial con un comprador extranjero.

Al buscar un distribuidor o agente potencial en el extranjero, se debe obtener la siguiente información:

#### 1. Información básica

- » Nombre, dirección, ubicación, números de teléfono y fax, direcciones electrónicas y persona a contactar.
- » Ventas anuales, número de puntos de venta, número de vendedores y de personal de apoyo.
- » Estructura de la organización.
- » Años de experiencia en el comercio internacional.
- » Experiencia en su categoría de producto.
- » Capacitación del personal.

## 2. Información de la fuerza de ventas.

- » ¿Cuentan con su propia fuerza de ventas? ¿Cuántos tienen en su nómina?
- » ¿Cuáles son sus técnicas de venta y sus métodos para hacer las ventas?
- » ¿Cuántos clientes tienen actualmente?
- » ¿Cuál es la situación de su relación con los clientes actuales? Si fuera posible, evalúe esta relación contactando a los clientes directamente.
- » ¿Podrían mantener un inventario y almacenar sus productos si fuera necesario? ¿Cuál sería el costo adicional?
- » ¿Cómo hacen las entregas? ¿Tienen su propia flota de transporte o usan transportes comunes?

## 3. Conocimiento del producto

- » ¿Cuáles productos relacionados pero no competitivos venden? ¿Cómo manejan productos que compiten?
- » ¿Por qué piensan que su producto tendrá éxito en el mercado?
- » ¿Cuáles consideran que son las fortalezas y debilidades de su producto?
- » ¿Qué modificaciones recomiendan? ¿Pueden ayudarle a llevar a cabo estas modificaciones recomendadas?
- » Además de los métodos mencionados anteriormente, los contactos alternativos para encontrar un distribuidor o agente incluyen:
- » Asistencia para el Exportador Estadounidense: La página web del Servicio Exterior de Agricultura ofrece información sobre los servicios siguientes:
- » Directorio de distribuidores de alimentos de los Estados Unidos.
- » Listados de compradores de productos agrícolas y alimenticios en el exterior.
- » Asistencia en la presentación de sus productos en ferias comerciales internacionales.

- Efectos favorables y desfavorables de las importaciones.

Las importaciones permiten a los agentes económicos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos, o de mayor calidad, beneficiándolos como entes nacionales que las empleen. La importación es cuando un país le compra productos a otro y si todo es normal al realizarse

importaciones de productos más baratos, automáticamente se está liberando dinero para que los agentes gasten menos y logren ahorros que puedan emplear en más consumo o inversiones.

Las importaciones, además, aumentan la competencia sobre la industria local del país importador. Las industrias de los países exportadores pueden tener mejores condiciones de producción más favorables (población laboral altamente calificada, mayor desarrollo tecnológico y/o mejor infraestructura) o costos salariales menores (por el pago de bajos salarios a los trabajadores del país exportador), lo cual puede, en ciertas circunstancias perjudicar la economía interna del país importador.

## Capítulo III. Política comercial internacional

### 3.1. Concepto e Importancia

Históricamente existen diferentes criterios sobre cómo el Estado se debe comportar frente a los agentes de la economía, el comercio interior e internacional y los flujos monetarios y financieros nacionales e internacionales y así se ha desarrollado una continua polémica, que dura hasta la actualidad, sobre cómo deben los países instrumentar sus políticas frente a sus relaciones comerciales y financieras con el resto del mundo, existen, por tanto, posiciones encontradas sobre este particular, parten de las teorías comerciales de las diferentes líneas y escuelas de pensamiento económico, aunque todo se puede resumir en dos planteamientos aparentemente antagónicos: el esquema proteccionista donde el Estado tenía un papel de limitar la entrada libre de agentes exteriores y de productos de otros países y los librecambistas que querían la menor intervención estatal posible o nula del Estado en los mercados cuando los agentes económicos, y este por sí solo encontraban automáticamente los equilibrios a favor del desarrollo.

En común ambas teorías pedían una posición activa del Estado para que este generara o fuera pasivo frente a la dinámica del CI y eso significó su posicionamiento y modo de actuación frente al comercio exterior para en un caso limitarlo, regularlo y frenarlo (proteccionismo) y en el otro estimularlo (librecambismo) y por tanto, elaboraran una política comercial internacional, ya para ponerle trabas a la salida de los bienes y servicios nacionales y la entrada de los externos, o para favorecer su salida y entrada. Así siempre se ha pedido la intervención estatal en estos asuntos en algún caso no actuando y en el otro sí. Surge de esta manera diferente política comercial estatal para lograr y apoyar a sus agentes económicos en la búsqueda de estos objetivos.

Por Política Comercial Internacional (PCI) se entenderá: El conjunto de leyes normas, reglamentos, disposiciones elaboradas y aprobadas por los gobiernos y sus órganos de gestión para la instrumentación, administración y control de su comercio exterior, tanto de bienes como de servicios, más los objetivos e instrumentos elaborados por el Estado, y sus instituciones, para desarrollar, mantener, controlar, alterar o modificar las relaciones internacionales políticas y económicas de un país con el resto del mundo. Dicha política comercial

internacional, quedara enmarcada en objetivos y será integrada por:

- Las concepciones nacionales y las prioridades sobre la Seguridad Nacional (SN). Punto este de creciente peso en la situación de la globalización e interdependencia que vive el mundo de hoy.
- La política interna en los campos industriales, agropecuarios, otras políticas económicas de aplicación nacional, la financiera y monetaria, la política social y la ambiental.
- Las políticas internacionales y dentro de ellas los acuerdos comerciales, financieros y de integración económica.
- La política arancelaria como el mecanismo de establecimiento de impuestos en valores a la importación y exportación de bienes y servicios utilizados en función protectora o estimuladora del CI, que también es usada en la captación de ingresos para el presupuesto nacional. Mediante ella se gravan las operaciones de exportación o importación de bienes y servicios, según sean los intereses gubernamentales en el campo comercial, financiero y el económico nacional.
- Las Medidas no Arancelarias (MNA). Por ejemplo, las sanitarias para los campos humanos, vegetal y animal y de control de plagas y enfermedades de todo tipo. Así como las restricciones cuantitativas al comercio exterior y otros.

Cada uno de estos componentes se apoya y cuenta con instrumentos propios de normación, ejecución y control de los objetivos, establecidos concretamente por las políticas comerciales o determinan las prioridades de estas como es el factor de SN, consideración estratégica de mayor significación y peso que las derivadas de otras políticas públicas de los Estados modernos. Las formas más divulgadas de la política comercial son los aranceles y las llamadas Medidas No Arancelarias (MNA) o instrumentos no arancelarios incluyendo aquí las acciones de corte monetario y financieros relacionadas directamente con el comercio internacional.

### *La Economía Política de la Política Comercial*

El conocimiento de la economía política de las políticas comerciales resulta una necesidad para los estudios y actores concretos del comercio internacional. Esta tiene por objeto el análisis y exposición de las causas y razones, así como los basamentos cuantitativos y cualitativos, en el trazado de los objetivos comerciales y económicos perseguidos por los diferentes Estados

en la adopción de sus políticas comerciales concretas, con la finalidad de obtener los mayores beneficios posibles del comercio exterior y su inserción en la división internacional del trabajo.

Por economía política de la política comercial se conceptualiza a la actividad específica de la ciencia económica que se dedica a estudiar las leyes objetivas del desarrollo, dinámica, estructura, actores y precios del comercio internacional de bienes y servicios con el fin de fundamentar la concepción, proyección, gestión, control y evaluación de la política comercial nacional para convertirla en fuente de desarrollo y bienestar.

### *Objeto y Método*

Su objeto y fundamentación de partida es el estudio de las causas del dinamismo, del cómo y por qué se organiza y los efectos del movimiento el CI, así como sus leyes básicas, asunto que posibilita valorar adecuadamente las decisiones tomadas por los Estados, compararlas con determinaciones a tomar en el futuro, sacar los costos de los espacios perdidos o los beneficios de los ganados en el comercio exterior, total o por tipos de productos y servicios, estimar los resultados de los acuerdos comerciales suscritos y por suscribir y ver cómo otros han podido resolver o no los problemas comerciales externos comunes de nuestros países.

Mediante ella, resulta posible explicar porque ningún país es 100% proteccionista o libre cambista, las causas del éxito o fracaso de los bloques comerciales y de las entidades empresariales y financieras vinculadas al intercambio internacional, encontrar y plantear soluciones políticas ante las dificultades objetivas de los numerosos países, empresas, bancos, organizaciones e individuos que intervienen en el complejo mundo global del comercio de bienes y servicios. Todo esto desde posiciones críticas y toma de base metodológica de partida la historia e ideas de las principales teorías y políticas existentes sobre el CI, su estructura y los elementos dinámicos siguientes:

- Entender las fundamentaciones de libre comercio y el proteccionismo.
- Conocer y aplicar los métodos e instrumentos esenciales de las políticas comerciales utilizadas durante su evolución histórica.
- Utilizar los beneficios y perjuicios de las normas comunes del comercio exterior y de la integración económica.

- Divulgar la importancia de la psicología nacional y la cultura e identidad social en la elaboración de políticas comerciales en el desarrollo del comercio internacional.
- Utilizar las modificaciones, a favor o en contra de la estructura productiva y las cadenas de producción, tienen como punto de sustento de las políticas comerciales y como su trazado influye en los puntos de llegada de estas.
- Utilizar en la elaboración de políticas comerciales activas los aspectos, teóricos y prácticos, de éxito del nivel competitivo de la economía nacional y su modificación considerar cómo la política comercial puede generar en positivo o negativo, cambios tecnológicos y modificaciones en los patrones de especialización productiva.

El dominio de tales cuestiones permitirán la elaboración de políticas de comercio exterior más eficientes avanzándose en la consecución de objetivos tales como:

- Obtener aumentos de la riqueza nacional.
- Incrementar el nivel de vida de los ciudadanos.
- Mejorar la estructura productiva y la productividad nacional.
- Mejorar la capacidad negociadora internacional del país.

### **3.2. Instrumentos de la Política Comercial**

Son todas aquellas acciones, normas, regulaciones, decisiones, leyes y demás actos legales de los Estados, tales como la aplicación de aranceles aduaneros, Medidas No Arancelarias (MNA) y monetarias financieras establecidas para cumplir los objetivos de la política comercial aprobada.

Los aranceles y las MNA persiguen los objetivos fundamentales siguientes:

- Proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera, la protección temporal de un sector frente a la competencia extranjera. Una nueva industria no puede competir en sus inicios con otras ya establecidas en otros países necesita una protección que le permita desarrollarse y poder competir. Cuando se alcanza esa situación, la protección debe eliminarse.
- Contribuir a incrementar los ingresos fiscales del país.

### 3.2.1. Los Aranceles

Es el grupo de instrumentos más utilizado históricamente, para la protección o el favorecimiento del desarrollo del comercio exterior tanto a nivel de productos, como de actividades económicas específicas o países a los cuales se les quiera dar preferencias o poner trabas monetarias a la entrada al mercado interno. Estos pueden ser de diferentes tipos tales como los impuestos al valor de los productos, según diferentes escalas, tipos y origen o por las unidades importadas o exportadas, aunque se pueden dar ambos casos.

Los aranceles como generan ingresos, a veces cumplen importantes funciones recaudatorias de los Estados y por eso la situación fiscal nacional tiene un relativo peso en las políticas arancelarias establecidas. Los aranceles, son denominados por igual derechos de aduana, al ser las medidas comerciales más visibles y las más frecuentes utilizadas que determinan el acceso de las mercancías a los mercados. En el contexto del comercio internacional, un arancel es una carga financiera en forma de impuesto que se aplica en frontera a las mercancías transportadas de un territorio aduanero a otro.

Generalmente son los funcionarios de aduanas del país importador, quienes recaudan los aranceles aplicados a las importaciones cuando se despachan en aduana las mercancías para consumo interno. Aunque también se pueden imponer aranceles a las exportaciones, el tipo de arancel más común es el de importación, que ha constituido el principal centro de atención de los negociadores del GATT/OMC

#### *Algunos efectos posibles de la aplicación de un arancel:*

La disminución de las importaciones de los bienes protegidos, reducción del consumo de bienes importados por parte de los consumidores finales, determinada industria nacional se protege de la competencia extranjera, estímulo a la producción nacional e incremento del volumen de producción y contribuir a aumentar los ingresos fiscales del Estado. Para analizar los posibles efectos que puede generar un Arancel, hay que tomar en cuenta que pueden ser muy diversos, dependen, entre otros factores:

- El tiempo que permanezca el Arancel.
- El producto de que se trate.
- Las condiciones de la demanda interna.

- El comportamiento de los precios en el mercado internacional.
- El conjunto de la política económica que esté implementando el país en un momento determinado.

En ocasiones, los importadores prefieren cubrir el incremento de los gastos de importación, por ejemplo, para obtener mercancías de mayor calidad, siempre que tengan la certeza de que serán vendidas en el mercado interno aun cuando el precio de venta sea elevado. La mayor afectación, generalmente, recae sobre los consumidores finales y ello se manifiesta al caer la oferta de productos extranjeros, lo que limita sus posibilidades de elección entre bienes nacionales e importados. En el caso de que los bienes importados permanezcan en el mercado nacional, tendrán que pagar un precio mayor para adquirirlos.

#### *Clasificaciones del Arancel según el método que se utilice para expresarlo:*

**Arancel Específico:** Cantidad fija que se exige a las mercancías importadas por unidad de peso, medida o volumen. Ej.: un importador de automóviles que paga un arancel de 100 dólares por cada automóvil importado.

**Arancel Ad Valorem:** Se aplica de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías). Ej.: el importador que paga un derecho de aduana equivalente al 10% del valor del acero importado. Generalmente los países hacen un mayor uso de los Derechos Ad Valorem.

**Arancel Compuesto:** Consiste en una combinación del arancel Ad-Valorem y del arancel específico.

**Arancel Mixto:** Se calcula sobre la base del valor de las mercancías importadas (derecho Ad Valorem) o de una unidad de medida de las mercancías importadas (derecho específico). A menudo se determina seleccionando el valor más elevado, aunque hay casos en que se elige el más bajo (según lo establecido en el propio arancel mixto).

**Arancel Técnico:** Estimado sobre la base de los contenidos específicos de las mercancías importadas, de los derechos pagaderos por los componentes o de determinados artículos conexos.

La utilización e incremento de los Aranceles, de manera gradual, puede ser realizado en función del grado de elaboración del producto importado al apli-

car generalmente los más bajos a las materias primas; mientras que son mayores los que recaen sobre artículos más elaborados. Ej.: el Arancel que se impone al café en polvo o al café instantáneo es mayor que el que se aplica al café en grano. Se debe tener presente que aunque en algunos países y sectores, los aranceles permanecen muy elevados (dispersión arancelaria), en los últimos años, las Medidas Arancelarias están siendo menos utilizadas, aunque esto no se comporta de igual modo en todos los países y sectores.

### 3.2.2. Barreras o Medidas no Arancelarias (MNA)

Se definen como un conjunto de reglas, normas, instrumentos legales o acuerdos comerciales o financieros utilizados por el Estado para llevar adelante su política comercial de exportación e importación de bienes y servicios, al margen de los impuestos arancelarios y son los que más se usan en el mundo moderno. “Toda intervención del Estado en la producción y el comercio, con excepción de los Aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales”. (Organización de Naciones Unidas - Comisión Económica para América latina, 1992)

#### *Impacto de las MNA*

Por muchos años, una tasa elevada de arancel era una de las principales barreras para el comercio internacional, sin embargo, en los años recientes las tasas de arancel aplicadas por los países de todo el mundo han decrecido a su nivel histórico más bajo gracias a las negociaciones comerciales multilaterales y a los acuerdos comerciales bilaterales, regionales y multilaterales. En la mayoría de los casos, los bienes comercializados no son sujetos a aranceles de aduana pero deben cumplir con requerimientos y regulaciones, antes de entrar al mercado de destino final y eso puede ser complejo, cuando las regulaciones nacionales son más estrictas, puntuales, y frecuentemente usadas por los gobiernos como instrumentos de política comercial.

Las medidas no arancelarias son muy heterogéneas, así como diferentes en su aplicación e interpretación están sujetas a diferentes clases de regulaciones, a veces bien complejas de cumplir, y barreras muy sutiles al comercio exterior, con variados impactos que pueden cambiar muy rápidamente. Dichas medidas pueden por igual contribuir significativamente a una restricción general del comercio y es muy común que ciertos grupos de países,

aleguen el amplio término de la necesidad de proteger Seguridad Nacional y lo convoquen en actos de restringir importaciones o limitar la salida de sus productos al exterior.

### *Tipología*

En el año 2012 la OMC, la UNCTAD, el Banco Mundial y el Centro de Comercio Internacional han establecido nuevas normativas para la clasificación de las medidas no arancelarias, y las divide en unas 16 grandes categorías básicas, identificadas con letras.

#### **A. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)**

Estas MSF se instrumentan por leyes y regulaciones técnicas con sustento científico y se argumentan necesarias para la protección de la salud humana o animal o para la preservación de los vegetales. No obstante, las regulaciones sanitarias y fitosanitarias pueden adoptarse de tal manera que causen un efecto negativo innecesario en el comercio, en cuyo caso se puede hablar justamente de barreras sanitarias al comercio. Con el fin de evitar los efectos negativos innecesarios, los países pueden aplicar estándares internacionales en su comercio internacional. Las MSF pueden estar conformadas por requerimientos de etiquetado y empaque, límites de tolerancia a sustancias nocivas, prohibiciones de importación, requerimientos higiénicos, tratamientos de fumigación, irradiación, etc.

Ejemplo de este tipo de MNA está en la diferencia surgida entre México y Nigeria durante la reunión del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), realizada del 14 al 16 de octubre, de 2015, donde el país africano manifestó su intención de solicitar un procedimiento de mediación con México por la aplicación de medidas de cuarentena a las importaciones de flores de hibisco procedentes de su territorio. La variedad señalada es el ingrediente esencial del agua de Jamaica, popular bebida refrescante en México. Según Nigeria, México había realizado un proceso de verificación de certificados fitosanitarios a los cargamentos de flores de hibisco que resultan en demoras de hasta 6 semanas.

En una anterior sesión del Comité MSF en marzo, de 2015 ya Nigeria había manifestado su preocupación por la aplicación de estas medidas de verificación y en esa oportunidad, Nigeria aseguró que había desarrollado una

plataforma en línea para la emisión de certificados fitosanitarios y que esta se había diseñado tras sostener reuniones bilaterales con autoridades mexicanas y sin embargo, México explicó que durante 2014 se habían interceptado 14 cargamentos de flor de hibisco con certificados falsos, por lo que se hace necesario el proceso de verificación.

El Comité MSF estableció en 2014 los pasos para la realización de la mediación ad hoc, con el fin de facilitar acuerdos entre los miembros sin tener que llegar a las instancias del sistema de solución de diferencias de la OMC. Según este procedimiento, México tendría un plazo de 30 días desde la presentación de la solicitud para aceptar o rechazar la realización de la mediación con Nigeria. En caso de darse, la totalidad del proceso no debería tomar más de 180 días.

En agosto de 2015 varios Estados iniciaron acciones ante la Organización Mundial de Comercio para revisar la acción costarricense de suspender sus importaciones de aguacate proveniente de 9 países con el fin de evitar el ingreso del virus de Mancha del Sol. Como respuesta, Guatemala y México, dos de los países afectados por la medida, establecieron un mecanismo de preocupación comercial ante el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. Días después, Estados Unidos y Sudáfrica también mostraron sus inquietudes en la reunión mensual del referido comité.

## B. Obstáculos técnicos al comercio

Son normativas y leyes de los Estados en diferentes campos que discriminan a terceros en el comercio internacional. El objetivo del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) es que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio. Al mismo tiempo, el acuerdo reconoce el derecho de los miembros de la Organización Mundial de Comercio a aplicar medidas para alcanzar objetivos normativos legítimos, tales como la protección de la salud y la seguridad de las personas o la protección del medio ambiente.

El Acuerdo OTC recomienda firmemente a los miembros que basen sus medidas en normas internacionales como medio de facilitar el comercio. Las disposiciones sobre transparencia del acuerdo tienen por objeto crear un entorno comercial previsible.

Este capítulo también incluye la evaluación de conformidad. Cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas. Puede incluir, entre otras cosas:

- Los procedimientos de muestreo, prueba e inspección.
- Evaluación, verificación y garantía de la conformidad.
- Registro, acreditación y aprobación.
- Combinaciones de los anteriores puntos.

También los importadores de productos delicados en su uso, como medicamentos, drogas, explosivos, armas de fuego, alcohol, cigarrillos, máquinas de juegos, etc. Es necesario que estén registrados en el país importador. Refrigeradores deben llevar una etiqueta que indica su tamaño, peso, así como el consumo de electricidad. Para que un producto sea identificado como chocolate, debe contener un mínimo de 30% de cacao.

### C. Inspección previa a la expedición y otras formalidades

En estos apartados se encuentran los requerimientos exigidos a las importaciones para la entrada de una mercancía por un puerto específico y los requerimientos de inspección previa al embarque y de expedición directa.

### D. Medidas de defensa comercial

Estas medidas suelen ser adoptadas como un arancel adicional ad valorem y por ello son su propio equivalente arancelario. Tres tipos de medidas están incluidas aquí, a saber: Las medidas antidumping, las medidas de compensación a los subsidios y las salvaguardas.

- Medidas antidumping y compensatorias: si las importaciones de una empresa están causando daño a la producción nacional al ser vendidas por debajo del precio normal, se está en presencia de un caso de dumping; el mismo fenómeno puede tener por causa un subsidio del que goce la empresa extranjera. Contra estos fenómenos los gobiernos pueden tomar medidas para garantizar una competencia justa, e imponer derechos antidumping en el primer caso y derechos compensatorios en el segundo. Alternativamente y en vez de una imposición de sobre aranceles, se puede llegar a una solución mediante un acuerdo sobre precios mínimos de venta.

La calibración del precio normal y de las cantidades dañosas, así como la calibración del nivel adecuado de compensación, son terrenos donde con facilidad se puede encontrar espacio para imponer medidas más que compensatorias y generar así barreras proteccionistas.

- Medidas de salvaguarda: Las salvaguardas son medidas temporales que intentan impedir el daño a la producción nacional, generado por incrementos en las importaciones que pudieran causar un daño permanente a la producción nacional, o también frente a caídas de precio temporales con efectos potencialmente permanentes. Como en la aplicación de estas medidas se genera también un espacio amplio para calibrarlas de manera proteccionista, los acuerdos de comercio internacional incluyen cláusulas que las prohíben o regulan.

### E. Cuotas, prohibiciones, licencias de importación y otras medidas cuantitativas

Una cuota de importación es una restricción directa sobre la cantidad que de un bien final puede importar un país. Esta normalmente se puede cumplir mediante la expedición de licencias de importación para un grupo de individuos o firmas. Se logra limitando el volumen físico en las cuotas de importaciones y exportaciones.

Una Restricción Voluntaria de Exportación (RVE), es una cuota que el país exportador impone, generalmente como producto de la solicitud que de ella hace el gobierno del país importador. Los productores extranjeros aceptan las RVE, de no hacerlo podrían desencadenarse aranceles o cuotas de importación punitivas que causaran un daño mucho mayor.

**La aplicación de cuotas generalmente no benefician a los consumidores.** En ocasiones las mismas elevan el precio nacional de un bien importado. Los instrumentos más comunes de la regulación de las importaciones son las licencias. Casi todos los países aplican estos métodos no arancelarios. Un sistema de licencias exige normalmente una autorización oficial para las operaciones de comercio exterior de una lista de mercancías con licencia. Una licencia que se concede de manera automática no se considera una barrera no arancelaria.

Hay muchos motivos válidos de la imposición de licencias, como el comercio de armas, narcóticos y otros productos y sustancias peligrosas, insalubres o portadoras de pestes. En particular, las licencias a la importación respal-

dan medidas de restricción cuantitativa por razones de seguridad nacional, religiosas, culturales, sanciones políticas, etc. Así como todo tipo de restricciones cuantitativas como aranceles-cuota, aranceles estacionales, restricciones voluntarias a la exportación, etc. Dentro de este tipo de barreras, tres tipos en particular han tenido una importancia histórica que vale la pena destacar: las cuotas, las restricciones voluntarias a las exportaciones y los embargos.

**Cuotas.** La concesión de licencias ha estado estrechamente ligada a las restricciones cuantitativas - cuotas - a las importaciones y exportaciones de ciertos bienes. Una cuota es una limitación en el valor o volumen a la importación y exportación de determinados productos durante un determinado período de tiempo.

**Acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones.** Este tipo de acuerdos fue una medida muy usada antes de la Ronda Uruguay del GATT, la cual las convirtió en actos prohibidos (Acuerdo sobre salvaguardias, artículo 11. A partir del año 2000). Este tipo de medida desapareció del panorama comercial mundial. Un acuerdo de limitación voluntaria de las exportaciones se le impone al exportador bajo la amenaza de sanciones. Se establecen precios mínimos de importación que deben ser estrictamente observado por las empresas exportadoras; en caso de no observación el país importador imponía derechos antidumping. Esta medida afectó al comercio de textiles, calzado, productos lácteos, productos electrónicos, automóviles, máquinas herramientas, etc.

**Embargos.** El embargo es un tipo específico de acto que prohíbe o introduce limitaciones del comercio entre dos o más países casi siempre por cuestiones políticas. Los embargos pueden ser impuestos a las importaciones o exportaciones de un tipo de producto o bien particular, independientemente de su destino. También pueden imponerse para ciertos productos suministrados a países específicos. Uno de los más destacados es el impuesto por Estados Unidos a Cuba durante más de 50 años y evaluado en su impacto por el gobierno cubano en un costo de más de 115 mil millones de dólares por las afectaciones sufridas.

## F. Medidas de control de precios, tasas y sobrecargas

Se emplean sobrecargas, tarifas por inspección, cargos por otros servicios aduaneros, precios de referencia máximos o mínimos, utilización de aranceles variables o estacionales.

Cuotas de transporte. Son porcentos de los productos exportados e importados que deben ser transportados por medios nacionales o de transportistas previamente seleccionados por el gobierno.

## G. Medidas financieras

En ella están, los depósitos de pagos exigidos antes de la importación, y los sistemas de tipos cambio utilizados. Por ejemplo, desde 2002, el gobierno brasileño sostiene que el programa estadounidense para apoyar la producción de algodón es incompatible con las normas de la OMC (International Centre for Trade and Sustainable Developmen, 2014).

En 2009, la decisión del Órgano de Solución de Diferencias concedió a Brasil el derecho de imponer represalias comerciales de hasta 829 millones de dólares, por lo que Washington se comprometió a compensar a los productores brasileños a transferir los recursos al Instituto Brasileño del Algodón, pero más adelante el arreglo fue suspendido tras la aprobación de la nueva Ley Agrícola estadounidense en 2012.

El nuevo acuerdo firmado estableció el pago de hasta 300 millones de dólares para desarrollar diversas actividades en el sector del algodón de Brasil, excepto el financiamiento de la siembra de algodón. El texto prevé, además, que el gobierno estadounidense cambie su programa de crédito de garantía a la exportación (GSM-102), lo que en la práctica implica que Estados Unidos disminuya el tiempo dado a sus productores para el pago de los préstamos a los exportadores a la mitad, de 36 meses en 2014, así como aumentar las tasas de interés aplicadas en tales programas. En contrapartida, los brasileños quedaron comprometidos a finiquitar la diferencia no obstante, esto no impedía el comienzo de nuevos conflictos en el sistema multilateral de comercio en contra de la política agrícola discriminatorias de los Estados Unidos.

Las Tasas de Cambio. Los cambios de la moneda nacional con el resto de las monedas internacionales (tasa de cambio) quedan establecidos por los Estados, siguen una serie de normas que en relación a la política comercial

los gobiernos pueden emplear, como la forma de favorecer o desfavorecer su comercio internacional que utiliza la tasa de cambio, a partir de las siguientes acciones.

1. Si la moneda nacional se encarece (o sea está sobrevaluada) esta encarece las exportación del país en cuestión cuando los poseedores de monedas extranjeras podrán comprar con su dinero menos productos en el mercado nacional. Esto favorece las importaciones ante una divisa adquirida a bajo costo y ello perjudica generalmente la industria y agricultura local.
2. Cuando el cambio por el contrario subvalora la moneda local y se puede comprar más con monedas extranjeras se favorecen las exportaciones y disminuyen generalmente las importaciones cuando hay que pagar más en moneda local por los productos extranjeros.

Créditos comerciales condicionados o en monedas nacionales. Estos créditos generalmente solo pueden ser utilizados en compras de bienes y servicios del país otorgante.

#### H- Medidas que afectan la competencia

Empresas productoras o comerciales del Estado y otros canales obligatorios de comercialización utilizan sus ofertas o pedidos para distorsionar el mercado y obtener de ello beneficios en la comercialización de bienes y servicios lo que es extensible a los seguros y medios de transporte cuando se exige el empleo de ciertas aseguradoras o compañías de transporte sean privadas o públicas.

Los subsidios. Es una forma de asistencia financiera gubernamental a un producto nacional y puede manifestarse de muchas maneras, que incluyen donaciones en efectivo, préstamos de bajo interés, concesiones fiscales y la participación de capital gubernamental en firmas nacionales. Al reducir los costos los subsidios ayudan a los productores nacionales en dos formas: los ayudan a competir frente a las importaciones extranjeras baratas y los ayudan a ganar mercados de exportación.

El Estado puede subsidiar a los productores nacionales para que estos destinen más mercancías al exterior que al mercado nacional y por igual este subsidio no solo debe verse como un monto de recursos transferidos a los

productores, además, existe un subsidio indirecto que puede ser la disminución o exoneración total o parcial del pago de impuestos a los volúmenes exportados como es el caso del impuesto al valor agregado u otros tipos de estos. Esta acción también puede ser válida para las importaciones. Pero los subsidios deben pagarse. Generalmente, el pago se logra a través de la exigencia de impuestos; por lo que, los subsidios deberán generar beneficios capaces de exceder los costos de su implementación.

Dumping. Es una discriminación de precios internacionales que surge cuando un agente externo o interno cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual o comparable, siempre y cuando la tasa de cambio exprese valores reales en las proporciones en que se transan las monedas extranjeras.

### I- Empresas del Estado

Pueden en ocasiones actuar como monopolio y distorsionar con sus ofertas o demandas los precios de importación y exportación o introducir criterios administrativos y políticos en la dinámica del comercio internacional. Esto es más significativo en los lugares donde el Estado se abroga el monopolio de actividades del comercio internacional de forma total o parcial. Por ejemplo, en los países petroleros con cierto monopolio de la producción y la comercialización internacional o hasta la nacional lo que se ejerce de forma monopólica y eso influye en el proceso de comercialización internacional.

### J-Medidas comerciales relacionadas con la inversión

Establecen límites a cumplir, como el porcentaje de contenido nacional mínimo, ciertos requisitos financieros de balanza comercial, etc.

### K- Restricciones de distribución

El marco jurídico de los sistemas de distribución comercial, por ejemplo en España y en el conjunto de la Unión Europea, desde la perspectiva del Derecho de la Competencia, ha sufrido en los últimos años una importante transformación, que afecta tanto a aspectos sustantivos como institucionales. En los primeros, ya desde mediados de los años noventa del pasado siglo, la UE ha acometido una revisión de su aproximación al fenómeno de las restricciones verticales de la competencia.

El Libro Verde sobre las Restricciones Verticales en la Política de Competencia Comunitaria, del Departamento de Derecho Público y Procesal de Uría Menéndez (Madrid), sentó las bases de un proceso de reordenación, fruto de la experiencia acumulada en varias décadas de aplicación de las exenciones por categorías habilitadas por el Reglamento 19/65/CEE (Lorente Hurtado, 1977). Ejemplos: La distribución de combustibles, especialmente en el segmento de las redes de estaciones de servicio, se asienta en toda Europa en estrechas vinculaciones, mediante acuerdos verticales, entre mayoristas petroleros y explotadores de los puntos de venta, que incorporan normalmente la exclusiva de aprovisionamiento de estos de un solo proveedor, a través de distintas modalidades contractuales.

La relevancia de los acuerdos verticales en la distribución de combustibles petrolíferos en estaciones de servicio es tal, que mereció un tratamiento específico, con un capítulo especialmente dedicado, en el antiguo Reglamento de exención por categorías de determinados acuerdos de compra exclusiva. Este tipo de medidas son un freno al libre mercado y pueden ser:

- Las bebidas importadas solo pueden ser vendidas en las ciudades que cuentan con instalaciones para reciclar los envases.
- Los exportadores de los vehículos de motor deben establecer sus propios puntos de venta como los concesionarios de automóviles existentes en el país de destino pertenecen exclusivamente a los fabricantes de automóviles en el país.

### L- Restricciones en servicios de post-venta

Entre las medidas que restringen a los productores de bienes exportados de proporcionar servicios post-venta en el país importador, uno de los casos más conocidos son los electrodomésticos y un caso como el servicio post-venta de televisores exportados deben ser proporcionados por la empresa de servicio local del país importador.

### M - Restricciones a las compras públicas

Control de la adquisición de bienes por organismos gubernamentales, en general, dan preferencia a los proveedores nacionales.

## N - Medidas relacionadas con la propiedad intelectual

Medidas relacionadas con los derechos de propiedad intelectual en el comercio: la legislación sobre propiedad intelectual incluye patentes, marcas, diseños industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados, derechos de autor, indicaciones geográficas y los secretos comerciales.

## O -Reglas de origen

Los requisitos de origen nacional establecen que, cierta fracción específica de un bien se produzca dentro del territorio local, lo que se puede manifestar en términos físicos o en función del valor del bien dado. Las regulaciones de contenido nacional son muy utilizadas por países en vías de desarrollo, como un dispositivo para cambiar su práctica de manufactura, de simple ensamble de productos cuyas partes son fabricadas en otro lugar, a la manufactura con mayor contenido local de los componentes, y así favorecer a otras industrias de la nación y fortalecer sus cadenas productivas. Para un productor nacional de partes o componentes, las regulaciones de contenido nacional proveen cierta protección de la misma manera en que una cuota de importación lo hace, es decir, limita la competencia extranjera.

## P-Medidas sobre las exportaciones

Ellas establecen normas y controles específicos a la exportación, aplicadas por el gobierno del país en cuestión a las mercancías exportadas e incluye medidas tanto técnicas como no técnicas tales como:

- Exportación de alimentos, prohibida debido a la escasez del producto para el consumo interno.
- Las exportaciones de productos alimenticios transformados deberán ser inspeccionados por las condiciones sanitarias.
- Control monopólico del Estado sobre el comercio exterior global o parte de este.
- Normas específicas de calidad, marcaje, embalaje, condiciones de transportación y entrega, etiquetado, idiomas y precios.

Las Normas ISO-9000. La serie ISO 9000 (International Organization of Standardization) provee una serie de normas de garantía de calidad aplicables a toda las empresas, sean grandes, medianas o pequeñas, y pueden ser

favorablemente utilizadas en combinación con cualquier sistema existente, ayudan a las empresas a reducir sus costos internos y a aumentar la calidad, eficacia y productividad, dan así un paso decisivo hacia la calidad total y la constante mejora de la calidad.

Las normas ISO 9000 describen un modelo de calidad que se puede utilizar en diferentes aplicaciones y están muy presentes en el comercio internacional. ISO 9000 se edita en cuatro partes y sirve como fuente de identificación y definición para el resto de la serie.

- ISO 9001 es el documento más completo de la serie, se aplica a las operaciones de diseño, desarrollo, fabricación, instalación y servicios. Constituye un modelo de calidad para los contratos que exigen la demostración de la capacidad de un proveedor para diseñar, fabricar, instalar y mantener un producto. Menciona entre otros aspectos la detección y corrección de errores durante la producción, la capacitación de empleados y control de datos y documentos.
- ISO 9002 se aplica a los negocios de productos básicos sin componentes de diseño. Define la garantía de calidad en la producción e instalación.
- ISO 9003 se aplica a todas las empresas y presenta un modelo de sistema de calidad para inspección y pruebas finales.
- ISO 9004 define en mayor detalle los elementos de calidad mencionados en los documentos anteriores y da una lista de las directrices para la gestión de calidad y los elementos del sistema de calidad necesarios para elaborar y poner en práctica un sistema de calidad.

Etiquetado. El Etiquetado de alimentos y bebidas es el principal instrumento informativo de los productores a los consumidores y por tal se entiende una documentación bien sea escrita, impresa o gráfica, que se coloca en el producto y brinda la información normada sobre el artículo que acompaña y debe ser, fácil de ver, e interpretar. Se considera etiqueta alimenticia incluso la información empleada en la venta o comercialización de un alimento. Normalmente en la etiquetas se encuentran una serie de datos sobre el contenido calórico y proteico de los productos así como sus componentes y si resulta dañino su consumo en ciertos casos.

Las normas de etiquetado de alimentación están sometidas a la normativa y legislación imperante en cada país, aunque no obstante existen organismos internacionales como la Organización Mundial de la Alimentación (FAO)

(organismo especializado de la ONU) que armonizan un conjunto de prácticas que sirve de referencia y de partida a los países, aunque estas normas no pueden aplicarse por igual a todos los productos, debido a que algunos de ellos (como por ejemplo las bebidas espirituosas y sobre todo los vinos, tienen normativas diferentes. Aquí se pueden dar grandes diferencias nacionales y por ejemplo una de las cuestiones más discutidas en el marco de la alimentación son los transgénicos, pero en Estados Unidos no se etiquetan y hay más del doble de estos productos que en Europa donde están prohibidos.

El embalaje. La función del embalaje es proteger a los productos durante su manipulación desde los centros de producción hasta el consumo final tanto de la luz, la humedad y otros contaminantes ambientales y por igual de daños y sustracciones.

Junto con la etiqueta, se debe informar al consumidor la identidad del productor y de qué tipo se trata y la UE por ejemplo tiene normas muy exigentes relativas al embalaje y al envasado existiendo diferencias en el envasado de los industriales y productos agrícolas y alimentarios.

Es importante ver el asunto del Idioma dentro del tema etiquetado, que debe ser claro de las características del contenido, como se debe cargar y descargar y la manera de almacenarlo tanto en el plano horizontal o vertical. El etiquetado de los embalajes tiene que estar en un idioma que los manipuladores, trasportistas y almacenistas puedan entender fácilmente; en la práctica son los idiomas oficiales del Estado receptor del producto o ser en varios idiomas algo bien común. En la UE se permite incluir etiquetados en varios idiomas.

### Q-Nivel de calidad administrativa del Estado (nivel de burocracia)

Los gobiernos adicionalmente utilizan a veces una gama de empresas o elaboran políticas formales o informales y administrativas para controlar restringir o promover las importaciones y las exportaciones de aquellos productos más importantes para sus economías muchas veces producidos de forma monopólicas por sus empresas, se destacan los casos de muchas materias primas y en especial el petróleo.

Estas son regulaciones administrativas/burocráticas diseñadas para aumen-

tar la acción y control del Estado o restringir los niveles de comercio exterior y aunque pocos lo señalan como un tema de política comercial, si existe como problema a considerar pues hay Estados extremadamente lentos en su desempeño administrativo y objetivamente traban el normal desarrollo del comercio exterior, para exportar o importar cuando imponen una permisología complicada y lenta que llevan a perder mucho tiempo en la nacionalización de los productos de importación o desnacionalización de las exportaciones.

Todo lo cual encarece los costos de almacenamiento y en ocasiones los costos de transportación, si los barcos demoran su descarga más allá del tiempo promedio mundial. La relación entre la burocracia y los niveles de desarrollo económico es clara y según una encuesta de International Business Review, publicada a mediados de 2013, realizada por la empresa, Grant Thornton, (Encuesta de Grant Thornton revela alto optimismo empresarial global, 2017), entre líderes empresariales de 44 de las principales economías mundiales que aportaban el 80% del PIB mundial y acuerdo con los resultados, Finlandia era el sitio menos burocrático del mundo. Solo se detectó que 10% de los trámites requerían excesiva regulación. El segundo lugar correspondió a Suecia con el 11% y el tercero fue Hong Kong con un 12%.

En contraste, la nación más burocrática era Botswana donde el 78% de los encuestados reportó como excesivas las medidas burocráticas y de la India y Rusia se tenía la misma percepción con el 69% y el tercer lugar, para el rubro, corresponde a Grecia con 64%. En la región de los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) es donde se manifiesta más este problema con 52% mientras la región más optimista sobre controles y burocracia corresponde a los países nórdicos. Los sectores económicos con mayores índices de burocracia son los de transporte, salud y servicios financieros.

### 3.3. Los Actores del Comercio Internacional

Son múltiples y con comportamiento complejo los actores del CI, así como los diferentes rostros de cada uno de ellos. Se destacan:

- Estados: Institución política que tienen el poder de regular la vida comunitaria nacional, generalmente solo en un territorio determinado o nacional. Suele incluirse en la definición de Estado el reconocimiento por parte de los demás Estados siendo por tanto un sujeto de derecho internacional, óptica desde la cual influye en las tendencias y volúmenes del CI.

- Empresas: Una empresa es una *institución* dedicada a actividades o persecución de objetivos económicos y comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios del mercado y, a la par asegurar las condiciones que permitan la reproducción y la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias acciones de inversión de capital. Estas son los entes más activos del comercio mundial sin diferencias a la forma jurídica que las ampare, como empresas privadas, publicas, nivel de acción, sus objetivos o finalidades son las siguientes:
- Producción de bienes o servicios para su comercialización nacional o internacional.
- Obtención de un valor agregado superior a su inversión para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones.
- Contribuir al desarrollo de la sociedad, a través de su correcto desempeño económico.
- Contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes.

Es importante que en el comportamiento de las empresas en el mercado mundial los cambios institucionales en los marcos donde las empresas participan algunos favorables a su inserción en el comercio global y otros no. En el informe Doing Business 2017 se concluyó que 137 economías en todo el mundo implementaron 283 reformas de las regulaciones empresariales (i) el año pasado. Esto representa un aumento de más del 20 % en comparación con el año anterior. Las reformas abarcan áreas como apertura de un negocio, pago de impuestos, obtención de crédito y registro de propiedades. En particular, 54 de los países más pobres del mundo pusieron en práctica 113 reformas, y Nueva Zelanda ocupó el primer lugar (i) en la facilidad para hacer negocios entre 190 economías.

- Organismos Internacionales: Organizaciones intergubernamentales cuyos miembros son Estados soberanos u otras organizaciones intergubernamentales.
- Otros actores: Los ciudadanos directos como entes privados, las organizaciones no gubernamentales, los que realizan actividades ilegales, etc.

Como se moverá la población también afectara el CI y las tendencias no son del todo halagüeñas y algunos datos dan fe de ello. Dos tercios de la población mundial vivirán en ciudades en 2030. Un tercio de toda la población

tiene menos de 20 años de edad. En unos 40 estados de África más del 50 % de la población es menor de 20 años y en 30 de los países más ricos, solo menos del 20 % de la población es menor de 20 años y esto determina y determinara niveles de consumo diversos, distintas producciones para satisfacerlos y diferentes flujos del comercio mundial y potenciales cambios en su estructura y valor.

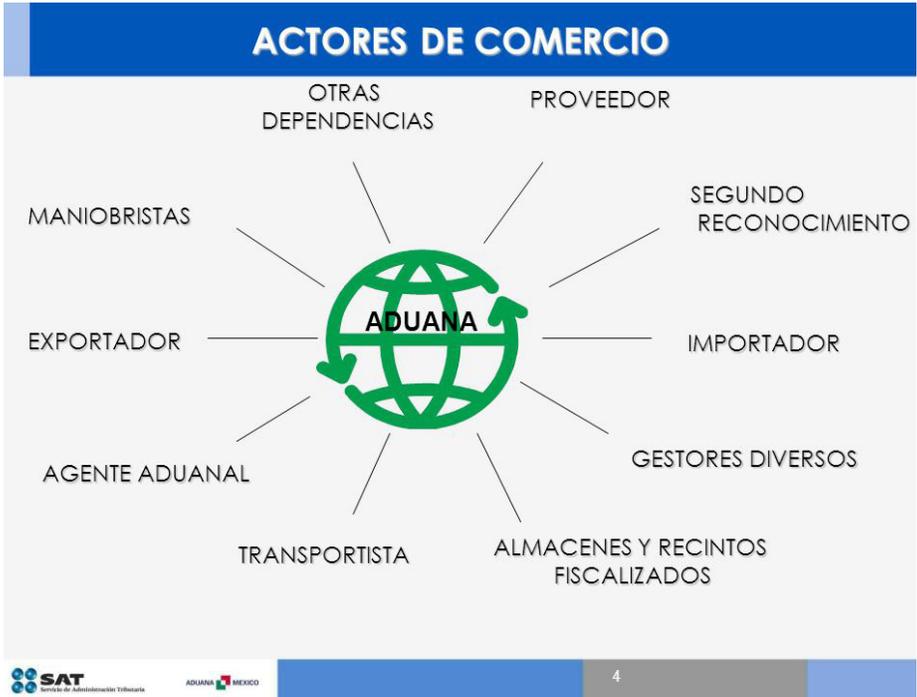


Figura 3.1. Actores de Comercio.

Fuente: Actores del comercio internacional Gatica (2015).

## Capítulo IV. El sistema multilateral de comercio

### 4.1. El Sistema Multilateral de Comercio

El proyecto de establecer un sistema multilateral de comercio, para negociar la reducción de los derechos de aduana y la reducción o eliminación de otros obstáculos al comercio y para estimular la expansión del comercio mundial nació en los años cuarenta.

El Consejo Económico y Social (ECOSOC) de la ONU, por iniciativa de los Estados Unidos y de Gran Bretaña convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo: 21 de noviembre de 1947. La propuesta consistía en la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC), para complementar desde el Comercio las funciones de FMI y del Banco Mundial.

Estaba previsto que el proyecto siguiera una doble vía:

- La creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC).
- El inicio de negociaciones arancelarias multilaterales, que incluían la redacción de cláusulas que establecieran obligaciones jurídicas en materia de aranceles en el marco de un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio General Agreement on Tariff and Trade (GATT). Fue redactado el GATT, pero nunca se creó la OIC. No obstante, se estableció la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio (ICITO).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio fue firmado en Noviembre de 1947, por 23 países, entre ellos: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Chile, China, Cuba, Estados Unidos de América, México, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, el Reino Unido, República Checoslovaca, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

El GATT utilizó como mecanismo principal, reuniones periódicas de los miembros, denominadas rondas. Las rondas periódicas de negociaciones multilaterales han representado el principal mecanismo que ha impulsado la liberalización del comercio en el marco del GATT. Se han celebrado ocho rondas en total, desde la Ronda de Ginebra de 1947, en que se estableció el GATT, hasta la Ronda Uruguay, que terminó en 1994 con la creación de la OMC. La

mayor parte de estas rondas se centró primordialmente en la promoción de la reducción arancelaria bilateral y la extensión de las reducciones acordadas a todos los miembros, de conformidad con la cláusula de la NMF.

Entre 1947 y 1994, las Partes Contratantes organizaron 8 rondas de negociaciones (Organizaicon Mundial del Comercio, 2015). Estas tuvieron lugar en:

Tabla 4. 1. Rondas del GATT.

| Año       | Lugar/ denominación      | Temas abarcados  | Países |
|-----------|--------------------------|--|--------|
| 1947      | Ginebra                  | Aranceles  | 23     |
| 1949      | Anecy                    | Aranceles  | 13     |
| 1951      | Torquay                  | Aranceles  | 38     |
| 1956      | Ginebra                  | Aranceles  | 26     |
| 1960-1961 | Ginebra (Ronda Dillon)   | Aranceles  | 26     |
| 1964-1967 | Ginebra (Ronda Kennedy)  | Aranceles y medidas antidumping  | 62     |
| 1973-1979 | Ginebra (Ronda de Tokio) | Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico  | 102    |
| 1986-1994 | Ginebra (Ronda Uruguay)  | Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc. | 123    |

### *Ronda de Ginebra 1947*

Al final de la Segunda Guerra Mundial, se deseaba dar un rápido impulso a la liberalización del comercio. Con el fin de impedir que las restricciones al comercio anularan las concesiones arancelarias, las partes contratantes iniciales firmaron, el 30 de octubre de 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como medida provisional, en espera de que se creara la OIC. La primera ronda de negociaciones comerciales se tradujo en 45.000 concesiones arancelarias que afectaban a la quinta parte de todo el comercio mundial.

### *Ronda Annecy 1949*

En la segunda Ronda del GATT, que tuvo lugar en Annecy, Francia, las partes contratantes intercambiaron unas 5.000 concesiones arancelarias.

### *Ronda Torquay 1950*

En esta ciudad de Inglaterra tuvo lugar la tercera Ronda del GATT, durante la cual las partes contratantes intercambiaron unas 8.700 concesiones, mediante las cuales el nivel de los aranceles se redujo en un 25 por ciento con respecto a 1948. Se anuncia que algunos de los participantes, incluido los

Estados Unidos, no ratificarían la Carta de la OIC, con lo cual el GATT, quedó como único instrumento internacional que reglamentaba el comercio mundial

#### *Cuarta Ronda Ginebra 1955-56*

Esta Ronda concluyó en mayo de 1956 y en ella se lograron reducciones arancelarias por valor de 2.500 millones de dólares aproximadamente. En 1955, el GATT organizó el primero de sus cursos regulares de formación para funcionarios de asuntos comerciales de los países en desarrollo. Se han beneficiado de este programa unos 1.600 funcionarios.

#### *La Ronda Dillon 1960-62*

La quinta Ronda del GATT se denominó Ronda Dillon en honor del Subsecretario de Estado estadounidense Sr. Douglas Dillon, quien propuso las negociaciones. Esta Ronda, dio como resultados, concesiones arancelarias por valor de 4.900 millones de dólares.

#### *La Ronda Kennedy 1964-67*

La sexta Ronda del GATT, denominada así en honor del difunto Presidente de los Estados Unidos, tuvo como resultado reducciones arancelarias por valor de 40.000 millones de dólares

#### *Ronda De Tokio 1973-79*

En la séptima Ronda, que fue iniciada en la capital japonesa, el GATT se ocupó no solo de los aranceles, sino también de los obstáculos no arancelarios.

Alrededor de 100 participantes intercambiaron reducciones arancelarias por valor de más de 300.000 millones de dólares.

Entre los acuerdos que se concluyeron en esta Ronda figuran los de subvenciones, licencias de importación, valoración en aduana y antidumping (Organización Mundial del Comercio, 2015)

#### **4.1.1. 8<sup>va</sup> Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT 1986-1994**

El propósito de iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, se atascó en la cuestión de la agricultura desde sus inicios. El programa de trabajo convenido sirvió de base a lo que sería el programa de las negociaciones de la Ronda Uruguay (Gabriele, 1994). En Punta del Este (Uruguay) en septiembre de 1986, se adoptó el programa de negociación. Las negociaciones se desarrollaron en medio de incertidumbres recurrentes.

Las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea resultaron claves, las que fueron superadas en noviembre de 1992, mediante un acuerdo denominado informalmente el Acuerdo de Blair House. El 15 de abril de 1994 la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marruecos, con los temas tradicionales y las novedades de los servicios, la propiedad intelectual, y la propia creación de la Organización Mundial del Comercio.

En la Ronda de Uruguay se avanzó hacia una mayor proporción de los aranceles consolidados en las fracciones totales de cada parte negociadora. Los aranceles consolidados constituyen un techo máximo que no se puede superar frente a ningún exportador signatario del Acuerdo (con excepción de casos muy particulares como la existencia de graves perjuicios en la balanza de pagos o industrias específicas por un aumento repentino de las importaciones, y representan un compromiso universal de apertura de mercado, cuya certidumbre garantiza el GATT.

Antes de la Ronda de Uruguay, los miembros industrializados ya tenían consolidado el grueso de sus fracciones arancelarias correspondientes a productos industriales, es decir, la parte mayoritaria de sus importaciones; a raíz de los resultados de la Ronda, se comprometen a consolidar casi todos sus aranceles para productos industriales.

Las naciones en desarrollo y las economías en transición partieron de niveles de consolidación inferiores. La Ronda Uruguay llevo siete años y medio. En algunos momentos pareció condenada al fracaso, pero finalmente la Ronda Uruguay dio origen a la mayor reforma del sistema mundial de comercio desde la creación del GATT al final de la segunda guerra mundial (Organización Mundial de Comercio, 2005).

La OMC nace y sustituye al GATT En el plano jurídico se diferencia el GATT de 1994, las partes actualizadas del GATT y el GATT de 1947, el acuerdo original continúa siendo el centro del GATT de 1994.

La Organización Mundial del Comercio se inaugura en 1995.

#### **4.1.2. Estructura OMC, Objetivos, Principios y Funciones de la OMC**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se ocupa del marco regulatorio por el que se debe regir el comercio internacional. Por tanto debe velar

porque el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre, posible (Arbaje, 2011).



Figura 4.1. Plenario de la Organización Mundial de Comercio en Ginebra.

Fuente: Servicio de Publicaciones de la OMC.

### *OBJETIVOS DE LA OMC*

En el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC, las partes definieron que mediante el sistema multilateral de comercio se deberán lograr los objetivos siguientes:

- Elevar los niveles de vida.
- Lograr el pleno empleo.
- Lograr un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y de la demanda efectiva.
- Acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permiten al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible.

En el Acuerdo también se reconoce que es necesario “realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a su desarrollo económico”. (Organización Mundial de Comercio, 1994)

Los principios son:

1. No discriminación.
  - Nación más favorecida (NMF).
  - Trato Nacional (TN).
2. Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones.
3. Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.
4. Fomento de una competencia leal.
5. Promoción del desarrollo y la reforma económica (Organización Mundial del Comercio, 2014).

Para lograr sus objetivos, y en concordancia con sus principios la OMC, tiene las funciones siguientes:

- Administra los acuerdos comerciales entre sus miembros.
- Sirve de foro para las negociaciones comerciales.
- Resuelve las diferencias comerciales.
- Examina las políticas comerciales de los miembros.
- Ayuda a los países en desarrollo en cuestiones de política comercial, se les prestan asistencia técnica y organizan programas de formación.
- Cooperera con otras organizaciones internacionales (Organización Mundial del Comercio, 2014).

Las Conferencias Ministeriales fueron el mecanismo principal del desarrollo de las negociaciones y tuvieron lugar en:

1. 1996: Singapur.
2. 1998: Ginebra, Suiza.
3. 1999: Seattle, EE.UU.
4. 2001: Doha, Qatar.
5. 2003: Cancún, México.
6. 2005: Hong Kong, China
7. 2009: Ginebra, Suiza.
8. 2011: Ginebra, Suiza.

9. 2013: Bali
10. 2015: Nairobi
11. 2017-Argentina

Los Ministros de Comercio, Relaciones Exteriores, Hacienda y Agricultura de más de 120 gobiernos miembros de la Organización Mundial del Comercio y de los países en proceso de adhesión a la organización participaron en una Conferencia Ministerial en Singapur los días 9 a 13 de diciembre de 1996. Se trató de la primera Conferencia desde la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la organización, el 1 de enero de 1995, y en el transcurso de la misma se celebraron sesiones plenarias y diversas reuniones de trabajo a nivel multilateral, plurilateral y bilateral, en las que se examinaron cuestiones relacionadas con el trabajo realizado durante los dos primeros años de actividad de la Organización Mundial de Comercio y con la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay.

La segunda Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró a Ginebra del 18 al 20 de mayo de 1998. En la misma se adoptó el 20 de mayo de 1998 (Organización Mundial de Comercio, 1998), la Declaración final siguiente:

1. Este segundo período de sesiones de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio tiene lugar en un momento particularmente significativo para el sistema multilateral de comercio, cuando se conmemora el cincuentenario de su establecimiento. En esta ocasión se rinde homenaje a la importante contribución que durante el último medio siglo el sistema ha aportado al crecimiento, el empleo y la estabilidad al promover la liberalización y expansión del comercio y servir de marco para el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales, de conformidad con los objetivos consagrados en los Preámbulos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. Se coincide, no obstante, en que queda más por hacer para que todos los pueblos del mundo puedan tener plena y equitativa participación en estas realizaciones.
2. Subrayamos la importancia decisiva del sistema multilateral de comercio basado en normas. Reafirmamos los compromisos y valoraciones que formulamos en Singapur y observamos que la labor realizada en el marco de los acuerdos y decisiones vigentes ha dado lugar a nuevos avances

significativos desde nuestra última reunión. En particular, nos felicitamos de la fructífera conclusión de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros y tomamos nota de la puesta en aplicación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información. Reiteramos nuestro compromiso de lograr la liberalización progresiva del comercio de bienes y servicios.

3. El quincuagésimo aniversario se cumple en momentos en que las economías de algunos miembros de la Organización Mundial del Comercio experimentan dificultades como consecuencia de las perturbaciones de los mercados financieros. Nos valemos de esta oportunidad para subrayar que mantener abiertos todos los mercados debe ser un elemento clave de una solución duradera a estas dificultades. Teniendo esto presente, deseamos el recurso a cualquier medida proteccionista y convenimos en colaborar en la OMC, al igual que en el FMI y el Banco Mundial, para mejorar la coherencia de la formulación de la política económica en el plano internacional con miras a maximizar la contribución que puede hacer un sistema de comercio abierto y basado en normas al fomento de un crecimiento estable de las economías en todos los niveles de desarrollo.
4. Reconocemos la importancia de hacer que el público comprenda mejor los beneficios del sistema multilateral de comercio con objeto de crear apoyo al mismo y convenimos en trabajar en pro de ese fin. En este contexto consideraremos la forma de mejorar la transparencia de las actividades de la OMC. Continuaremos también mejorando nuestros esfuerzos en pro de los objetivos del crecimiento económico sostenido y del desarrollo sostenible.
5. Reiteramos nuestro compromiso de velar por que los beneficios del sistema multilateral de comercio se extiendan lo más ampliamente posible. Reconocemos la necesidad de que el sistema haga su contribución propia en respuesta a los intereses comerciales y necesidades de desarrollo particulares de los países en desarrollo. Aplaudimos la labor ya en curso en el Comité de Comercio y Desarrollo para el examen de la aplicación de las disposiciones especiales en favor de los países en desarrollo miembros, y en particular los menos adelantados, contenidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales y las Decisiones Ministeriales conexas. Convenimos en que es necesario aplicar efectivamente esas disposiciones especiales.

6. Sigue preocupándonos profundamente la marginación de los países menos adelantados y de algunas economías pequeñas y reconocemos la urgente necesidad de abordar esta cuestión, que se ha visto agravada por el problema crónico de la deuda externa con que se enfrentan muchos de ellos. En este contexto nos congratulamos de las iniciativas adoptadas por la Organización Mundial de Comercio en cooperación con otros organismos para poner en práctica en una forma integrada el Plan de Acción para los Países Menos Adelantados que acordamos en Singapur, especialmente por medio de la Reunión de Alto Nivel sobre los Países Menos Adelantados celebrada en Ginebra en octubre de 1997. Nos congratulamos también del informe del Director General sobre el seguimiento de esta iniciativa, al que atribuimos una gran importancia. Nos comprometemos a continuar mejorando las condiciones de acceso a los mercados para los productos exportados por los países menos adelantados, sobre la base más amplia y liberal posible. Instamos a los miembros a que pongan en aplicación los compromisos de acceso a los mercados que han asumido en la Reunión de Alto Nivel.
7. Damos la bienvenida a los que se han incorporado después de nuestra reunión de Singapur: el Congo, Mongolia, el Níger, Panamá y la República Democrática del Congo. Nos felicitamos de los progresos realizados con 31 solicitantes que actualmente negocian su adhesión y reiteramos nuestra determinación de velar porque los procesos de adhesión avancen lo más rápidamente posible. Recordamos que la adhesión a la Organización Mundial de Comercio exige la plena observancia de las normas y disciplinas de la OMC, así como compromisos significativos de acceso a los mercados por parte de los candidatos en proceso de adhesión.
8. La plena y fiel aplicación del Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio y las Decisiones Ministeriales es imperativa para la credibilidad del sistema multilateral de comercio e indispensable para mantener el impulso encaminado a la expansión del comercio mundial, el fomento de la creación de puestos de trabajo y la elevación de los niveles de vida en todas las partes del mundo. Cuando nos reunamos en el tercer período de sesiones seguiremos adelante con la evaluación de la aplicación de los distintos acuerdos y la realización de sus objetivos. Esa evaluación abarcaría, entre otras cosas, los problemas con que se haya tropezado en la aplicación y las consiguientes repercusiones sobre las perspectivas

de comercio y desarrollo de los miembros. Reafirmamos nuestro compromiso de respetar los calendarios existentes para los exámenes, las negociaciones y otras tareas que hemos acordado anteriormente.

9. Recordamos que el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio dispone que la Organización Mundial de Comercio será el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del Acuerdo y que podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones sobre sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial. A la luz de los párrafos 1 a 8 supra, decidimos que se establecerá un proceso bajo la dirección del Consejo General para asegurar la plena y fiel aplicación de los acuerdos existentes y para preparar el tercer período de sesiones de la Conferencia Ministerial.

Este proceso permitirá al Consejo General presentar recomendaciones con respecto al programa de trabajo de la OMC, incluida una mayor liberalización de bases suficientemente amplias para responder a la gama de intereses y preocupaciones de todos los miembros, que nos permitan adoptar decisiones en el tercer período de sesiones de la Conferencia Ministerial. A este respecto, el Consejo General celebrará una reunión extraordinaria en septiembre de 1998 y periódicamente a partir de entonces para asegurar la completa y oportuna terminación de su labor, respetando plenamente el principio de la adopción de decisiones por consenso.

El programa de trabajo del Consejo General abarcará lo siguiente:

- a) Recomendaciones con respecto a:
  - Las cuestiones, incluidas las planteadas por los miembros, relativas a la aplicación de los acuerdos y decisiones vigentes.
  - Las negociaciones ya comprendidas en el mandato de Marrakech, para asegurarse de que esas negociaciones comiencen en el momento establecido.
  - Los trabajos futuros ya previstos en otros acuerdos y decisiones vigentes adoptadas en Marruecos.

- b) recomendaciones con respecto a otros posibles trabajos futuros sobre la base del programa de trabajo iniciado en Singapur.
  - c) Recomendaciones sobre el seguimiento de la Reunión de Alto Nivel sobre los Países Menos Adelantados;
  - d) Recomendaciones resultantes de la consideración de otros asuntos propuestos y aceptados por los miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales.
10. El Consejo General presentará también al tercer período de sesiones de la Conferencia Ministerial, sobre la base del consenso, recomendaciones para la adopción de decisiones con respecto a la ulterior organización y gestión del programa de trabajo resultante de lo que antecede, con inclusión de su alcance, estructura y calendarios, que garanticen que el programa de trabajo se inicie y se concluya con prontitud.
11. El programa de trabajo expuesto tendrá la finalidad de lograr el equilibrio general de intereses de todos los miembros.

La Tercera Conferencia Ministerial de la OMC. Se celebró a Seattle del 30 noviembre al 3 de diciembre 1999. Esta Conferencia dará inicio a nuevas e importantes negociaciones para ampliar la liberalización del comercio internacional y revisar algunas de las normas comerciales.

En los acuerdos sobre servicios (el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, AGCS) y sobre la agricultura se estipula la reanudación de las negociaciones a principios del 2000.

También hay propuestas encaminadas a que en la reunión de Seattle se establezca un pacto especial para ayudar a los países menos desarrollados a lograr un acceso más fácil a los mercados de los países más ricos, y a que se lleven a cabo otros trabajos sobre asistencia técnica a los países menos adelantados dentro del marco integrado establecido en 1997 por la Organización Mundial de Comercio y varias otras organizaciones. Tras su comienzo en Seattle, las negociaciones y programas de trabajo se desarrollarán en Ginebra, donde tiene su Sede la organización.

Por ejemplo, los países en desarrollo plantearon que se examine la forma en que han sido aplicados los acuerdos sobre las medidas antidumping, las subvenciones, y los textiles y el vestido.

Durante la celebración de esta conferencia en los Estados Unidos, se presentaron múltiples protestas populares en contra de la organización y sus resultados, que fueron reprimidas brutalmente.

La Cuarta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró en Doha, Qatar, del 9 al 14 de noviembre de 2001. La Ronda de Doha, se propuso como objeto lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio en especial para los países subdesarrollados.

La Ronda se denominó también extraoficialmente el Programa de Doha para el Desarrollo, ya que uno de sus objetivos fundamentales era mejorar las perspectivas comerciales de los países en desarrollo. En Doha, los Ministros aprobaron también una decisión sobre el modo de abordar los problemas con que tropiezan los países en desarrollo para aplicar los actuales Acuerdos de la OMC.

Prácticamente todos los puntos de la negociación forman parte de un todo indivisible, y nada puede acordarse por separado. Esto se denomina el todo único: Nada está acordado hasta que todo esté acordado. La mayoría de los temas tratados entrañan negociaciones; los demás trabajos incluyen actividades relacionadas con la aplicación, el análisis y la supervisión.

En la Ronda de Doha, se asignó al desarrollo un lugar central. *“Prendemos poner las necesidades e intereses de los países en desarrollo en el centro del Programa de Trabajo adoptado en la presente Declaración”* (Organización Mundial de Comercio, 2001). Dijeron: *“continuremos realizando esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. A ese respecto, serán factores importantes el acceso mejorado a los mercados, las normas equilibradas y los programas de asistencia técnica y de creación de capacidad con objetivos bien definidos y financiación sostenible”*. (Organización Mundial de Comercio, 2001)

La Quinta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró en Cancún (México) del 10 al 14 de septiembre de 2003. En el Orden del día figuró a revista general de las actividades de la Organización Mundial de Comercio y los progresos realizados en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo También se examinó la situación de la pobreza y la Iniciativa sectorial en favor del algodón — Propuesta conjunta de Benín, Burkina Faso, el Chad y Ma. Realmente esta conferencia fracasó y no logró por parte del país anfitrión, que fuera aceptada su propuesta de Declaración Final, que fue negociada de manera anti democrática y se trató de imponer al filo de la madrugada del último día del evento.

En el bello balneario de Cancún también se realizaron fuertes manifestaciones de grupos antiglobalización, incluido el suicidio en las mismas puertas del evento de un sudcoreano, en protesta por las afectaciones que habría sufrido la agricultura de su país, debido a la reglas de libre comercio.

La Sexta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró en Hong Kong, China, del 13 al 18 de diciembre de 2005. En esta conferencia se le dio atención especial al tema de las nuevas adhesiones. El Grupo de Trabajo examina el régimen de comercio del país candidato a fin de determinar si es compatible con las normas de la Organización Mundial de Comercio. En las esferas en que no sea compatible, el país candidato debe modificar su legislación o adoptar una nueva con el objeto de poner su política comercial en conformidad con las normas establecidas por la organización.

Tiene particular importancia el hecho de que el país solicitante debe incorporar las normas de la Organización Mundial de Comercio en su ordenamiento jurídico nacional. De manera simultánea, el solicitante negocia bilateralmente con los miembros del Grupo de Trabajo con miras a abrir aún más sus mercados a las importaciones de bienes y servicios. Una vez que todos los acuerdos bilaterales han sido firmados, los resultados serán recopilados e integrados en dos documentos, a saber: la lista de bienes y la lista de servicios. En el momento de la adhesión, todos los aranceles y compromisos en materia de bienes y servicios se ofrecen en las mismas condiciones a todos los miembros de la organización, con sujeción al principio de nación más favorecida.

Una vez que el país candidato ha modificado su legislación comercial para ponerla en conformidad con las normas de la organización y después de que ha firmado todos los acuerdos bilaterales, el Grupo de Trabajo está listo para adoptar el conjunto de documentos de la adhesión, que son cinco:

- El informe del Grupo de Trabajo, donde se describen todas las reformas hechas por el país en proceso de adhesión y sus compromisos.
- La lista de bienes, es decir, la lista de los aranceles consolidados y aplicados a los productos industriales y los productos agrícolas.
- La lista de servicios, es decir, la lista de compromisos relativos a la apertura del mercado de los servicios.
- El Protocolo de adhesión donde se establecen las condiciones que el país ha negociado para adquirir su condición de Miembro y que han

sido aceptadas por todos los demás miembros de la organización en el Consejo General o en una Conferencia Ministerial. El Protocolo comprende anexos donde figuran los compromisos contraídos por el nuevo miembro en lo que respecta al acceso a los mercados de bienes y servicios.

- Una decisión adoptada por el Consejo General o la Conferencia Ministerial.

Después de aprobado el conjunto de documentos de la adhesión, esos documentos son enviados al Consejo General o a la Conferencia Ministerial para su adopción definitiva. El solicitante adquiere la condición de Miembro 30 días después de que la organización reciba la notificación de la ratificación por el país candidato.

Desde la creación de la organización en 1995 han culminado 25 adhesiones. Los últimos países que se han adherido son: Viet Nam, el 11 de enero de 2007; Tonga, el 27 de julio de 2007; Ucrania, el 16 de mayo de 2008; y Cabo Verde, el 23 de julio de 2008.

Países que están a la espera de convertirse en futuros miembros

- Vanuatu — El Consejo General adoptó el conjunto de documentos de la adhesión el 26 de octubre de 2011. Vanuatu deberá ratificar ese conjunto de documentos antes del 31 de diciembre de 2011.
- Samoa — El Grupo de Trabajo adoptó el conjunto de documentos de la adhesión el 28 de octubre de 2011. El conjunto de documentos ha sido sometido a la Octava Conferencia Ministerial para su aprobación por los Ministros los días 15 a 17 de diciembre de 2011.
- Rusia — El Grupo de Trabajo adoptó el conjunto de documentos de la adhesión el 10 de noviembre de 2011.
- Montenegro — La última reunión del Grupo de Trabajo tuvo lugar el 5 de diciembre de 2011.

El séptimo período de sesiones de la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró en Ginebra, Suiza, del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2009. El tema general de debate fue *“La OMC, el sistema multilateral de comercio y el entorno económico mundial actual”*. En paralelo se debatieron dos subtemas: *“Examen de las actividades de la OMC, incluido el Programa de Trabajo de Doha”*, y *“La contribución de la OMC a la recuperación, el crecimiento y el desarrollo”*.

La Octava Conferencia Ministerial: Esta conferencia tampoco fue una reunión de negociación y fue celebrada en Ginebra, Suiza del 15 al 17 de diciembre de 2011. En paralelo a la sesión plenaria, se celebraron tres sesiones de trabajo con los temas siguientes: *Importancia del sistema multilateral de co-*

*mercio y de la OMC, Comercio y desarrollo y Programa de Doha para el Desarrollo.* La Conferencia aprobó la adhesión de Rusia, Samoa y Montenegro.

En la Novena Conferencia Ministerial, celebrada en Bali (Indonesia) del 3 al 7 de diciembre de 2013, los Ministros adoptaron el Paquete de Bali, una serie de decisiones elaboradas para agilizar el comercio, dar a los países en desarrollo más opciones para garantizar la seguridad alimentaria, impulsar el comercio de los países menos adelantados y contribuir al desarrollo de manera más general. También adoptaron varias decisiones de rutina y aceptaron al Yemen como nuevo miembro de la Organización Mundial del Comercio.

La Declaración Ministerial de Bali y las decisiones ministeriales que la acompañan denominadas de manera informal el *Paquete de Bali*. Las decisiones y declaraciones formuladas en Bali son: la Declaración Ministerial de Bali (incluida la labor posterior a Bali), y una declaración relativa a la Ronda de Doha, y unas decisiones sobre la labor ordinaria de la OMC.

Las decisiones del Consejo General de noviembre de 2014 abarcan: la labor posterior a Bali (actualización de la Declaración Ministerial de Bali), una decisión sobre la facilitación del comercio junto con dos textos jurídicos (el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y un Protocolo para incorporar este Acuerdo a los Acuerdos de la organización) y una decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria en los países en desarrollo.

La Décima Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio se celebró en Nairobi (Kenya) del 15 al 19 de diciembre de 2015. Culminó con la adopción del Paquete de Nairobi, un conjunto de seis Decisiones Ministeriales sobre la agricultura, el algodón y cuestiones relacionadas con los países menos adelantados (PMA). Se celebró una ceremonia especial con ocasión de la adhesión de Liberia a la OMC, el 16 de diciembre, y de la adhesión del Afganistán, el 17 de diciembre. En la sesión de clausura, celebrada el 19 de diciembre, los Ministros adoptaron el Paquete de Nairobi, un conjunto de seis Decisiones Ministeriales sobre la agricultura, el algodón y cuestiones relacionadas con los PMA. Se adoptó también una Declaración Ministerial en que se hace una reseña del Paquete y de la labor futura de la OMC. (Yurt, 2016)

Los miembros de la Organización Mundial de Comercio han acordado que la Undécima Conferencia Ministerial de la Organización debiese tener lugar del 10 al 13 de diciembre de 2017 en Buenos Aires (Argentina).

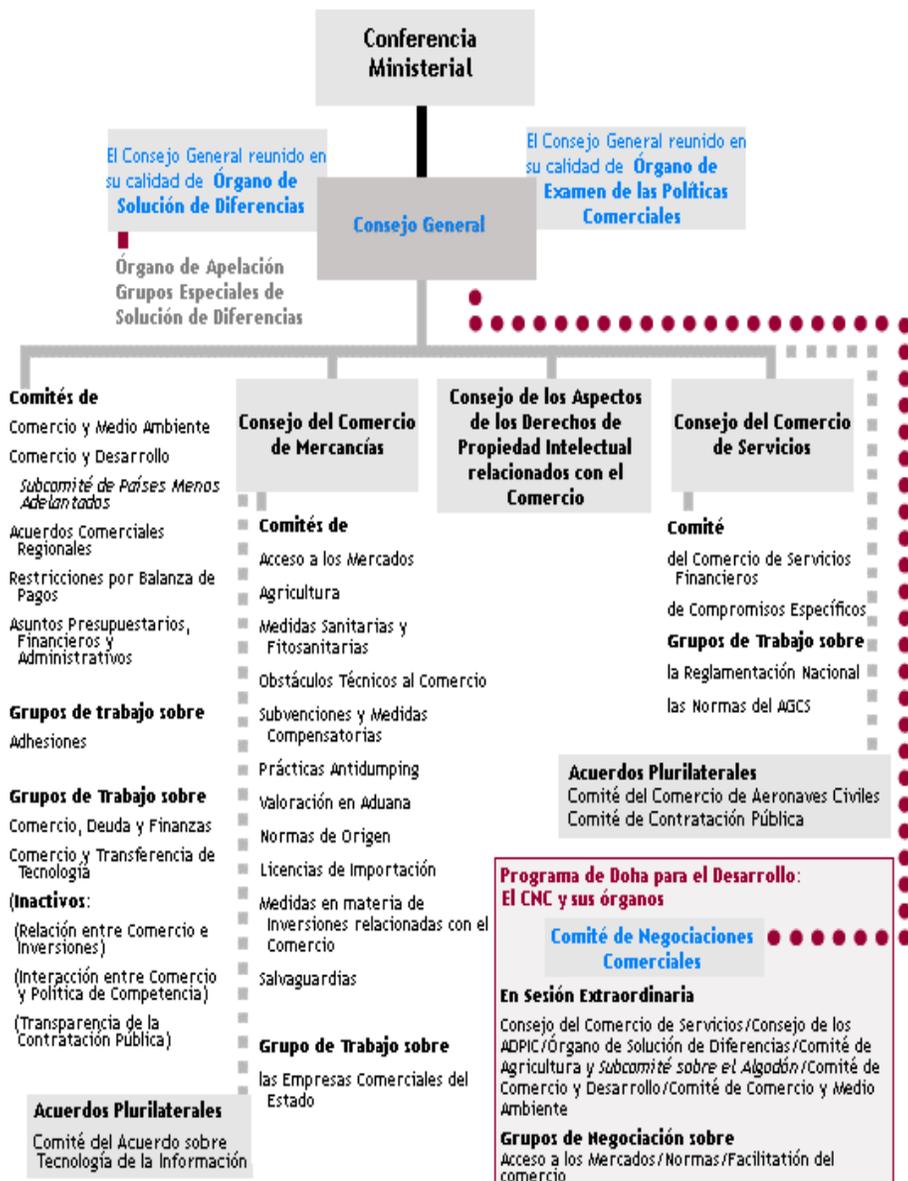


Figura 4.2. Estructura de la Organización Mundial del Comercio.  
Fuente: Organización Mundial del Comercio (2017).

## Órgano de examen de políticas

### Exámenes de las Políticas Comerciales

La vigilancia de las políticas comerciales nacionales es una de las funciones de la OMC. El núcleo de esta labor es el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC). Todos los miembros de la OMC son objeto de examen, pero la frecuencia con que se realiza el examen de cada país depende de su nivel de participación en el comercio mundial. En la organización esto se logra de dos maneras: los gobiernos deben informar a la OMC y al resto mediante notificaciones periódicas de toda medida, política o ley específica; y la organización lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales.

Con la creación de la organización en 1995, se amplió su ámbito, para incluir los servicios y la propiedad intelectual. La importancia que atribuyen los distintos países a este proceso se refleja en la categoría del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, cuyas funciones desempeña el propio Consejo General de la Organización Mundial del Comercio.

Los objetivos del examen son:

- Aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica.
- Mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones.
- Permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

Los exámenes se centran en las políticas y prácticas comerciales de cada Miembro, pero en ellos se tienen también en cuenta las necesidades más amplias de los países en materia económica y de desarrollo, sus políticas y objetivos, y su entorno económico externo.

Estos exámenes entre iguales realizados por otros miembros de la organización estimulan a los gobiernos a seguir más de cerca las normas y disciplinas y a cumplir sus compromisos. En la práctica, los exámenes tienen dos resultados generales: permiten que un observador externo entienda las políticas y circunstancias particulares de un determinado país y son a la vez fuente de información para el país objeto de examen sobre su actuación en el marco

del sistema.

Las cuatro principales entidades comerciantes — la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón y el China (la “Cuadrilateral”) — son objeto de examen cada dos años aproximadamente. Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años. El resto de los países, cada seis años, con posibilidad de que se fije un intervalo más largo para los países menos adelantados.

### Órgano de Solución de Diferencias

El Consejo General se reúne en calidad de Órgano de Solución de Diferencias (OSD) para examinar las diferencias entre los miembros. Dichas diferencias pueden plantearse con respecto a cualquiera de los Acuerdos comprendidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay que esté abarcado por el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD). El OSD tiene la facultad de establecer grupos especiales de solución de diferencias, someter los asuntos a arbitraje, adoptar los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación, así como los informes arbitrales, vigilar la aplicación de las recomendaciones y resoluciones que figuran en dichos informes, y autorizar la suspensión de concesiones en caso de incumplimiento de esas recomendaciones y resoluciones.

### 4.1.3. Consejo de Mercancías

#### *El GATT y el consejo del comercio de mercancías*

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) abarca el comercio internacional de mercancías. El funcionamiento del Acuerdo General es responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) que está integrado por representantes de todos los países miembros de la organización.

El Consejo del Comercio de Mercancías tiene 10 comités que se ocupan de temas específicos (agricultura, acceso a los mercados, subvenciones, medidas antidumping, etc.). Informan al Consejo del Comercio de Mercancías, el Grupo de Trabajo sobre las Empresas Comerciales del Estado y el Comité de Participantes sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información. El conjunto de acuerdos comerciales de la OMC está formado por 16 acuerdos multilaterales (en los que son parte todos los

miembros) y dos acuerdos plurilaterales (en los que solo son parte algunos de ellos).

### *Acceso a los mercados para las mercancías*

No hay ningún Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio que establezca disciplinas aplicables específicamente a los productos no agrícolas. Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías que figuran en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la organización recogen las disciplinas sobre los bienes en general y, por consiguiente, son aplicables a los productos no agrícolas. En el marco de la OMC, el acceso a los mercados es una expresión que delimita las condiciones impuestas por los gobiernos con arreglo a las cuales un producto puede entrar en un país en condiciones de no discriminación. Las condiciones de acceso a los mercados para los productos importados, en el sentido que tiene esta expresión en la OMC, se regula mediante medidas en frontera, es decir, aranceles y medidas no arancelarias, en el caso de las mercancías, y reglamentación interna del mercado, en el caso de los servicios).

La imposición de otras medidas después de que las mercancías hayan atravesado la frontera o entrado en el territorio aduanero de un miembro, como los impuestos y las reglamentaciones interiores, también puede afectar a las condiciones de acceso de un producto a un mercado. Además de los dos principios básicos de trato de la nación más favorecida y de trato nacional, los miembros de la organización deben cumplir otras normas específicas que inciden en las condiciones de acceso a los mercados de las mercancías.

### *Productos agrícolas y productos no agrícolas*

Los productos agropecuarios se enumeran en el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura, que se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Los productos comprendidos en el Acuerdo no son solo productos agrícolas básicos (como el trigo), sino también los productos derivados de ellos (como la harina), así como la mayoría de los productos agrícolas elaborados (como el pan).

Los productos no agrícolas se definen, por exclusión, como todos los productos no enumerados en el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura. Esos productos se enumeran por separado en las Listas de concesiones anexas

al acuerdo e incluyen los productos manufacturados, los combustibles y las materias primas, así como el pescado y los productos de pescado, y los productos forestales.

### *Acceso a los Mercados para los Productos no Agrícolas (AMNA)*

Los productos no agrícolas representan casi el 94 por ciento del comercio mundial de mercancías.

### *Negociaciones de Doha sobre el AMNA*

#### Objetivo de la negociación

Reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de los aranceles elevados, las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

Tres elementos cruciales en la negociación

- Recortar aranceles con arreglo a una fórmula general basada en un coeficiente. En total aplicarán la fórmula unos 40 países, entre los cuales figuran los principales comerciantes mundiales. Todos los demás poseen diferentes disposiciones específicas.
- Flexibilidad para los países en desarrollo (que permitiría a estos países proteger porcentajes limitados de sus sectores más sensibles de todo el impacto de una reducción de aranceles).
- Trato especial para las economías pequeñas y vulnerables; los países menos adelantados (PMA); los miembros de reciente adhesión y los de bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas.

#### Fórmula y flexibilidad

Las reducciones arancelarias con respecto a los productos industriales se realizarían al utilizar una fórmula suiza simple con distintos coeficientes para los países desarrollados miembros y para los países en desarrollo. Pero mientras que el coeficiente para los miembros desarrollados será el mismo aplicable a todos ellos, habrá una lista de opciones para aquellos en desarrollo que se aplicarán según el grado de flexibilidad que opten por utilizar. Cuanto más bajo sea el coeficiente, mayor será la flexibilidad, y viceversa. Una fórmula

suiza da por resultado recortes mayores para los aranceles más elevados.

### *Disposiciones para países específicos*

El texto contiene algunas precisiones para el posible trato de:

- Sudáfrica, Botswana, Lesotho, Namibia y Swazilandia, miembros de la Unión Aduanera del África Meridional (SACU). Estos países tendrían una flexibilidad adicional todavía por negociar.
- La Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, por lo que respecta al cálculo de la limitación del valor del comercio afectado por la flexibilidad. Se utilizaría el valor total de las importaciones del Brasil de productos no agrícolas.
- Omán. Teniendo en cuenta su condición de Miembro de reciente adhesión y de miembro del Consejo de Cooperación del Golfo, no estará obligado a reducir ningún arancel consolidado por debajo del 5 por ciento después de aplicar las modalidades.

También se negocia otras posibles disposiciones para países específicos (la Argentina y Venezuela).

### *PRINCIPALES NORMAS SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS*

En el GATT de 1994, se establecen los principios y disciplinas básicos aplicables al acceso a los mercados para las mercancías. Varias disposiciones del GATT de 1994 se definen detalladamente en los correspondientes Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías.

Las dos principales categorías de medidas que pueden restringir el acceso a los mercados de las mercancías en el contexto de la organización son:

- 1) Los aranceles.
- 2) Las medidas no arancelarias.

La reducción o eliminación de los aranceles y la inclusión de disciplinas sobre las medidas no arancelarias son, junto con el principio de no discriminación, instrumentos fundamentales para la consecución de los objetivos de la organización.

### *Sectores en los que se prevé una mayor reducción o la eliminación de los aranceles*

En cuanto a las denominadas iniciativas sectoriales, algunos miembros han mantenido negociaciones en las que se contemplaba la realización de mayores reducciones arancelarias en algunos sectores no agrícolas. Son objeto de examen 14 sectores: automóviles y sus partes; bicicletas y sus partes; productos químicos; productos electrónicos/eléctricos; pescado y productos de pescado; productos forestales; piedras preciosas y joyería; materias primas; equipo deportivo; atención de la salud, productos farmacéuticos y dispositivos médicos; herramientas de mano; juguetes; textiles, prendas de vestir y calzado; y máquinas industriales. La participación en esas iniciativas tiene un carácter voluntario. Tales negociaciones requerirían que, para que se pusiera en marcha una iniciativa, se sumaran a ella una masa crítica de países.

### *Medidas sanitarias y fitosanitarias*

Problema: ¿cómo garantizar que se suministren a los consumidores de su país alimentos inocuos?, Y al mismo tiempo, ¿cómo se puede garantizar que la aplicación de normas estrictas de salud y seguridad no sea una excusa para proteger a los productores nacionales?

En un acuerdo de la OMC sobre cómo pueden los gobiernos aplicar las medidas relativas a la inocuidad de los alimentos, la salud de los animales y la preservación de los vegetales (medidas sanitarias y fitosanitarias o MSF), se establecen las reglas básicas.

### *Las medidas antidumping*

Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace dumping. El acuerdo no regula las acciones de las empresas que incurrn en dumping”. Se centra en la manera en que los gobiernos pueden o no reaccionar ante el dumping; establece disciplinas para las medidas antidumping y a menudo se lo denomina Acuerdo Antidumping.

### *Valoración en Aduana*

El proceso de estimación del valor de un producto en aduana plantea problemas a los importadores que pueden ser tan graves como el derecho real aplicado. El acuerdo sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer

un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que prohíbe la utilización de valores arbitrarios o ficticios.

### *Las licencias de importación*

En el acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación se dice que esos sistemas deben ser sencillos, transparentes y previsibles para que no se conviertan en un obstáculo al comercio. Se exige a los gobiernos que publiquen información suficiente para que los comerciantes tengan conocimiento de cómo y por qué se otorgan las licencias. Se dispone también cómo deben notificar los países a la OMC el establecimiento de nuevos procedimientos para trámites de licencias de importación o la modificación de los ya existentes.

### *Agricultura*

Los miembros de la Organización Mundial del Comercio han adoptado medidas para reformar el sector de la agricultura y abordar las subvenciones y los importantes obstáculos al comercio que distorsionan el comercio agrícola de productos agropecuarios. El objetivo general es establecer un sistema de comercio más equitativo que aumente el acceso a los mercados y mejore los medios de subsistencia de los agricultores en todo el mundo. El Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, que entró en vigor en 1995, representa un avance en la reforma del comercio de productos agropecuarios y en el establecimiento de un sistema más equitativo y competitivo.

Los miembros siguen celebrando negociaciones para proseguir la reforma. En 2015, adoptaron la decisión de eliminar las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios y de establecer normas para otras formas de ayuda a la exportación de estos productos.

El acuerdo abarca:

- Acceso a los mercados— la utilización de restricciones al comercio, como los aranceles a la importación.
- Ayuda interna— la utilización de subvenciones y otros programas de ayuda que de forma directa estimulan la producción y distorsionan el comercio.

- Competencia de las exportaciones —la utilización de subvenciones a la exportación y otros programas de ayuda gubernamentales que subvencionan las exportaciones.

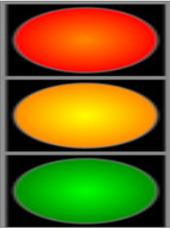
En el marco del acuerdo, los miembros de la OMC convienen en listas o listas de compromisos que establecen límites a los aranceles que pueden aplicar a los distintos productos y a los niveles de ayuda interna y subvenciones a la exportación.

### *Negociaciones sobre la agricultura*

Esas negociaciones comenzaron a principios de 2000 de conformidad con el mandato original del Acuerdo sobre la Agricultura y en la Conferencia Ministerial celebrada en Doha en 2001 pasaron a formar parte de la Ronda de Doha.

### *Los compartimentos*

En la Organización Mundial del Comercio, las subvenciones se clasifican por compartimentos de los colores del semáforo: verde (permitidas), ámbar (frenar-deben reducirse), rojo (prohibidas).



### Compartimento ámbar



Son las medidas de ayuda interna que se considera que distorsionan la producción y el comercio tales como las medidas de sostenimiento de los precios, o las subvenciones directamente relacionadas con el volumen de producción. Estas medidas están sujetas a límites: están permitidas las ayudas mínimas, de mínimos (el 5 por ciento de la producción agropecuaria en el caso de los países desarrollados y el 10 por ciento en el de los países en desarrollo);

los 30 miembros de la OMC que concedían subvenciones superiores a los niveles de mínimos se han comprometido a reducir esas subvenciones.

Los compromisos de reducción se expresan en Medida Global de la Ayuda Total (la MGA Total), que incluye todas las ayudas otorgadas a productos específicos junto con las ayudas no referidas a productos específicos, totalizadas en una sola cifra. En las negociaciones actuales, varias propuestas tratan de la cuestión de cuánto más deben reducirse esas subvenciones y si se deben fijar límites para productos específicos en vez de seguir utilizando límites agregados globales. La Medida Global de la Ayuda se define en el artículo 1 y en los Anexos 3 y 4 del Acuerdo sobre la Agricultura (Organización Mundial del Comercio, 2017).

### Compartimento azul



Es el compartimento ámbar con condiciones, condiciones destinadas a reducir la distorsión. Toda ayuda que normalmente estaría en el compartimento ámbar, pasa al compartimento azul si requiere también que los agricultores limiten la producción.

No existen límites para los gastos en subvenciones del compartimento azul. En las negociaciones actuales, algunos países quieren mantener el compartimento azul como está porque ven en él un medio decisivo para abandonar las subvenciones del compartimento ámbar, que tienen efectos de distorsión, sin causar demasiadas penalidades. Otros quieren establecer límites o compromisos de reducción (Organización Mundial del Comercio, 2017).

### Compartimento verde



Para ser incluidas en el compartimento verde las subvenciones no deben distorsionar el comercio o, a lo sumo, hacerlo en grado mínimo. Esas subvenciones deben estar financiadas con fondos públicos (sin que se cobren precios más altos a los consumidores) y no han de sostener los pre-

cios.

Suele tratarse de programas que no van destinados a productos concretos, e incluyen las ayudas directas a los ingresos de los agricultores que están desvinculadas (desconectada) de los niveles de producción o precios actuales. También incluyen los programas de protección ambiental y desarrollo regional. Así pues, las subvenciones del compartimento verde están permitidas sin límite, siempre que cumplan los criterios relativos a políticas específicas (Organización Mundial del Comercio, 2017).

#### 4.1.4. El Consejo del Comercio de Servicio

El Consejo del Comercio de Servicios se ocupa del funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y la consecución de sus objetivos (Organización Mundial del Comercio, 2016).

El Consejo tiene cuatro órganos subsidiarios:

- El Comité del Comercio de Servicios Financieros.
- El Comité de Compromisos Específicos.
- El Grupo de Trabajo sobre la Reglamentación Nacional.
- El Grupo de Trabajo sobre las Normas del AGCS.

El Consejo también debate sobre las novedades en materia de comercio y reglamentación de servicios planteadas por los miembros (Organización Mundial del Comercio, 2006).

#### *Clasificaciones y modos de suministro de los servicios de servicios*

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) comprende los servicios suministrados, en función de la presencia territorial del proveedor y del consumidor en el momento de la transacción (Organización Mundial del Comercio, 2015):

Modo 1 – Comercio transfronterizo; del territorio de un país miembro al territorio de otro.

Modo 2 - Consumo en el extranjero, en el territorio de un país miembro a un consumidor de servicios de otro.

Modo 3 - Presencia comercial; por un proveedor de servicios de un miembro mediante la presencia comercial en el territorio de otro.

Modo 4 - Presencia de personas físicas, Por un proveedor de servicios de un miembro a través de la presencia de personas físicas de un miembro en el territorio de cualquier otro.

Los servicios se clasifican en 12 sectores (Organización Mundial del Comercio, 2017):

1. Servicios prestados a las empresas.
2. Servicios de comunicaciones.
3. Servicios de construcción y servicios de ingeniería conexos.
4. Servicios de distribución.
5. Servicios de enseñanza.
6. Servicios relacionados con el medio ambiente.
7. Servicios financieros.
8. Servicios sociales y de salud.
9. Servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes.
10. Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos.
11. Servicios de transporte.
12. Otros servicios no comprendidos en otros epígrafes.

#### **4.1.5. Consejo de Propiedad Intelectual**

¿Qué se entiende por derechos de propiedad intelectual?

Los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado.

Habitualmente, los derechos de propiedad intelectual se dividen en dos sectores principales:

- Derecho de autor y derechos con él relacionados.

Los derechos de los autores de obras literarias y artísticas (por ejemplo, libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas) están protegidos por el derecho de autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor.

También están protegidos por el derecho de autor y los derechos con él relacionados (denominados a veces derechos conexos) los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (por ejemplo, actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social de la protección del derecho de autor y los derechos conexos es fomentar y recompensar la labor creativa.

- Propiedad industrial.

Conviene dividir la propiedad industrial en dos esferas principales:

- Una de ellas se caracteriza por la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio (que distinguen los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas) e indicaciones geográficas (que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico). La protección de esos signos distintivos tiene por finalidad estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores, hacer que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios. La protección puede durar indefinidamente, siempre que el signo en cuestión siga siendo distintivo.
- Otros tipos de propiedad industrial se protegen fundamentalmente para estimular la innovación, la invención y la creación de tecnología. A esta categoría pertenecen las invenciones (protegidas por patentes), los dibujos y modelos industriales y los secretos comerciales. El objetivo social es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología, con el fin de que haya incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo.
- Un régimen de propiedad intelectual efectivo debe también facilitar la transferencia de tecnología en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesión de licencias. La protección suele prestarse por un plazo determinado (habitualmente 20 años en el caso de las patentes).

- Si bien los objetivos sociales fundamentales de la protección de la propiedad intelectual son los indicados, también los derechos exclusivos conferidos están por en general sujetos a limitaciones y excepciones dirigidas a establecer el equilibrio entre los legítimos intereses de los titulares de los derechos y de los usuarios.

#### 4.1.6. Comités

##### *Comité de Comercio y Medio Ambiente en la Organización Mundial del Comercio*

La Organización Mundial del Comercio (2017), fomenta el diálogo y la comprensión de los vínculos entre el comercio y el medio ambiente. El comité de comercio y medio ambiente de la organización mundial del comercio se ocupa de los siguientes temas:

- La relación entre las disposiciones del sistema comercial multilateral y las medidas comerciales destinadas a la protección del medio ambiente, incluidas aquellas que derivan de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente.
- La relación entre las políticas medioambientales pertinentes para el comercio y las disposiciones del sistema multilateral.
- La relación entre las disposiciones del sistema de comercio multilateral y: i) los derechos e impuestos para la protección del medio ambiente; ii) las prescripciones relativas a los productos adoptadas para la protección del medio ambiente, incluidas las normas que se refieren a los aspectos técnicos, el embalaje, el etiquetado y el reciclado.
- Las disposiciones del sistema comercial multilateral por lo que concierne a la transparencia de las medidas comerciales adoptadas para la protección del medio ambiente y a las medidas y prescripciones medioambientales que influyen significativamente en el comercio.
- La relación entre los mecanismos de solución de controversias en el sistema comercial multilateral y los que se contemplan en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente.
- El efecto de las medidas de protección del medio ambiente sobre el acceso al mercado, especialmente por lo que respecta a los países en desarrollo, en particular los menos adelantados de entre ellos, y los beneficios ecológicos que reporta la eliminación de las restricciones y distorsiones

comerciales; el problema de las exportaciones de productos cuya venta ha sido prohibida en el país de origen.

La Organización Mundial del Comercio también apoya el desarrollo sostenible y el medio ambiente mediante sus comités y órganos especializados. El Comité de Comercio y Medio Ambiente (CCMA) es una instancia institucional única. Como foro para el diálogo sobre el comercio y el medio ambiente, el Comité es una incubadora de ideas sobre cómo hacer avanzar los debates. Algunas cuestiones planteadas por primera vez en el CCMA se han convertido en negociaciones plenas — por ejemplo, las relativas a los subsidios a la pesca o a las relaciones entre la Organización Mundial del Comercio y los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA).

El desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente son objetivos de la Organización Mundial del Comercio

Permitir la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un [desarrollo sostenible](#) y procurar proteger y preservar el medio ambiente son cuestiones que revisten una importancia fundamental para la Organización Mundial del Comercio. Estos objetivos, consagrados en el Preámbulo del [Acuerdo de Marrakech](#), van unidos al objetivo de la Organización de reducir los obstáculos al comercio y eliminar el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

Para los miembros de la Organización Mundial del Comercio, los objetivos consistentes, por un lado, en respaldar y salvaguardar un sistema multilateral de comercio abierto y no discriminatorio y, por otro, en actuar para la protección del medio ambiente y la promoción del desarrollo sostenible pueden y deben apoyarse mutuamente. La liberalización del comercio y unas condiciones comerciales estables y previsibles favorecen al medio ambiente.

La organización contribuye al desarrollo sostenible y a la protección del medio ambiente en gran medida fomentan la apertura del comercio de bienes y servicios para propiciar el desarrollo económico y facilita la creación de unas condiciones estables y previsibles que favorezcan la innovación. Esto contribuye a la asignación eficaz de los recursos, al crecimiento económico y al aumento de los niveles de ingresos, que, a su vez, aumentan las posibilidades de proteger el medio ambiente. La importancia de la contribución del comercio a los esfuerzos desplegados en favor del desarrollo sostenible y del medio ambiente ha quedado reconocida en foros como la Cumbre de

Río de 1992, la Cumbre de Johannesburgo de 2002 y la Cumbre Mundial de las Naciones Unidas de 2005.

Las normas de la Organización Mundial del Comercio permiten a los miembros adoptar medidas relacionadas con el comercio destinado a la protección del medio ambiente. El compromiso de la organización con el objetivo del desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente también se ha plasmado en las normas de la Organización Mundial del Comercio. En términos generales, las normas, y los principios fundamentales subyacentes de la no discriminación, la transparencia y la previsibilidad, han ayudado a establecer el marco que permite elaborar y aplicar medidas para atender las preocupaciones relativas al medio ambiente.

Además, las normas de la Organización Mundial del Comercio, y en particular los acuerdos especializados como el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (que se refiere a los reglamentos relativos a los productos), y el Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (que aborda la inocuidad de los alimentos, la salud de los animales y la preservación de los vegetales), dan margen a los miembros para procurar lograr sus objetivos ambientales y adoptar las medidas necesarias relacionadas con el comercio. Las normas de la Organización Mundial del Comercio establecen el equilibrio justo entre el derecho de adoptar medidas de reglamentación, incluidas restricciones al comercio, para lograr objetivos de política legítimos (como pueden ser la protección de la salud y la vida de las personas y los animales o la preservación de los vegetales, y la protección de los recursos naturales) y los derechos que corresponden al resto, en virtud de las disciplinas básicas del comercio.

Por ejemplo, el artículo XX del GATT, relativo a las excepciones generales enumera varios casos específicos en los cuales los miembros pueden quedar exentos del cumplimiento de las normas del GATT. La disposición trata, entre otras cosas, de garantizar que las medidas ambientales no se aplican de manera arbitraria ni constituyen una forma de proteccionismo encubierto.

Diversos asuntos planteados en la Organización Mundial del Comercio se han referido a medidas ambientales. Desde la entrada en vigor del Acuerdo sobre la organización en 1995, el Órgano de Solución de Diferencias ha tenido que examinar numerosas diferencias referentes a medidas comerciales relacionadas con el medio ambiente. Esas medidas tenían por finalidad el logro de diversos objetivos de política —desde la protección de las tortugas

marinas contra la captura accidental durante la pesca comercial a la protección de la salud humana contra la amenaza de la contaminación atmosférica—. Según la jurisprudencia de la Organización Mundial del Comercio, las normas no tienen prioridad sobre las preocupaciones ambientales.

El mecanismo de solución de diferencias permitió a un miembro en 2001 mantener su prohibición de la importación de amianto y proteger así a sus ciudadanos y trabajadores de la construcción. En la diferencia Estados, la Organización Mundial del Comercio presionó a sus miembros para que reforzaran su colaboración en favor del medio ambiente; insistió en que las partes en el conflicto encontraran una solución medioambiental conjunta para proteger a las tortugas marinas.

Las actuales negociaciones de la Ronda de Doha brindan a los miembros la oportunidad de lograr una repartición de los recursos aún más eficaz a escala mundial gracias a la constante reducción de los obstáculos al comercio. La Ronda ofrece también una oportunidad para conseguir resultados triplemente favorables —para el comercio, para el desarrollo y para el medio ambiente—.

En efecto, la Ronda de Doha es la primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales en que se plantean expresamente cuestiones ambientales, y el objetivo primordial es potenciar el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente. Los miembros se esfuerzan por liberalizar el comercio de bienes y servicios que puedan ser beneficiosos para el medio ambiente. También examinan la manera de asegurar la coexistencia armoniosa entre las normas de la Organización Mundial del Comercio y las obligaciones comerciales específicas enunciadas en diversos acuerdos negociados a nivel multilateral para proteger el medio ambiente.

Otros capítulos de las negociaciones de Doha, por ejemplo algunos aspectos de las negociaciones sobre la agricultura y las disciplinas relativas a las subvenciones a la pesca, también atañen al medio ambiente. El Programa de Doha para el Desarrollo comprende además una sección que indica los temas prioritarios de la labor ordinaria del CCMA.

Teniendo en cuenta que los problemas ambientales suelen trascender las fronteras nacionales, la solución a estos problemas debe ser el resultado de una acción concertada a nivel internacional. Los miembros reconocen desde

hace tiempo la necesidad de una acción coherente de las instituciones internacionales para hacer frente a los problemas ambientales mundiales. Las negociaciones en curso sobre la relación entre la OMC y los AMUMA ofrecen una oportunidad excepcional para crear sinergias positivas entre los programas relativos al comercio y al medio ambiente a nivel internacional. Además, la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio y las secretarías de los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente mantienen entre sí contactos regulares.

### *El Comité de Comercio y Desarrollo*

El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC, tiene un amplio mandato. Entre los temas generales que ha abordado con carácter prioritario se encuentran:

- Cómo se aplican las disposiciones en favor de los países en desarrollo.
- Directrices para la cooperación técnica.
- Mayor participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio, y posición de los países menos adelantados (Organización Mundial del Comercio, 2017).

Asimismo, los países miembros tienen que comunicar a la organización los programas especiales que incluyan concesiones comerciales a favor de los productos procedentes de países en desarrollo, así como los acuerdos regionales entre países en desarrollo. El Comité de Comercio y Desarrollo se ocupa de las notificaciones de:

- Programas del Sistema Generalizado de Preferencias (en los que los países desarrollados reducen sus obstáculos al comercio con carácter preferencial en el caso de los productos procedentes de países en desarrollo).
- Acuerdos preferenciales entre países en desarrollo: por ejemplo, MERCOSUR (Mercado Común del Sur, de América Latina), Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA) y Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA).

### *Subcomité de Países Menos Adelantados*

El Subcomité de Países Menos Adelantados rinde informe al Comité de Comercio y Desarrollo, pero constituye un órgano importante por sí mismo. Su labor se centra en dos cuestiones relacionadas entre sí:

- Modos de integrar a los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio cooperación técnica
- Supervisar cómo se aplican las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados contenidas en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

### *La Organización Mundial del Comercio y las necesidades especiales de los países en desarrollo*

Alrededor de dos tercios de los 164 miembros de la Organización Mundial del Comercio son países en desarrollo. Desempeñan una función cada vez más importante y activa en la organización por su número y su creciente importancia en la economía mundial y porque consideran — cada vez en mayor medida — que el comercio es un instrumento esencial en sus esfuerzos de desarrollo. Los países en desarrollo constituyen un grupo muy diverso y sus opiniones y preocupaciones son a menudo muy diferentes. La Organización Mundial del Comercio atiende las necesidades especiales de los países en desarrollo de las tres formas siguientes:

1. Los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio contienen disposiciones especiales sobre los países en desarrollo.
2. El Comité de Comercio y Desarrollo es el principal órgano de la organización que se centra en la labor en esta esfera; hay otros que se ocupan de temas específicos, como comercio y deuda, y transferencia de tecnología. La Secretaría facilita asistencia técnica (principalmente capacitación de varios tipos) a los países en desarrollo.
3. Los acuerdos ofrecen más tiempo y mejores condiciones.

En los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio aparecen numerosas disposiciones en las que se confieren a los países en desarrollo y los países menos adelantados derechos especiales o se les trata con mayor indulgencia: trato especial y diferenciado.

Entre ellas hay disposiciones que permiten a los países desarrollados dar a los países en desarrollo un trato más favorable que el dispensado a los demás miembros.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se ocupa del comercio de mercancías, tiene una sección especial (Parte

4) sobre Comercio y Desarrollo, en la que figuran disposiciones acerca del concepto de no reciprocidad en las negociaciones comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo, de modo que cuando los países desarrollados otorgan concesiones comerciales a los países en desarrollo es sin esperar que estos les hagan ofertas equiparables a cambio.

Tanto el GATT como el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) prevén cierto trato preferencial para los países en desarrollo.

Otras medidas con respecto a los países en desarrollo que figuran en los Acuerdos de la OMC son las siguientes:

- Se da más tiempo a los países en desarrollo para el cumplimiento de sus compromisos (en muchos de los acuerdos).
- Disposiciones encaminadas a aumentar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo mediante un mayor acceso a los mercados (por ejemplo, en textiles, servicios y obstáculos técnicos al comercio).
- Disposiciones en virtud de las cuales los miembros tienen que salvaguardar los intereses de los países en desarrollo cuando adopten algunas medidas nacionales o internacionales (por ejemplo, en antidumping, salvaguardias y obstáculos técnicos al comercio).
- Disposiciones sobre diversos medios de ayudar a los países en desarrollo (por ejemplo, a cumplir sus obligaciones con respecto a las normas sobre la salud de los animales y la preservación de los vegetales y las normas técnicas, y a fortalecer sus sectores nacionales de telecomunicaciones).

#### *Asistencia jurídica: un servicio de la secretaría*

La Secretaría cuenta con asesores jurídicos especiales para ayudar a los países en desarrollo en cualquier diferencia planteada y para prestarles asesoramiento jurídico. Este servicio lo ofrece el Instituto de Formación y Cooperación Técnica, de la OMC, y los países en desarrollo lo utilizan con regularidad.

Por otra parte, en 2001, 32 gobiernos de países miembros establecieron un Centro de Asesoría Legal en Asuntos, integrados por países que contribuyen a la financiación y países que reciben asesoramiento. Todos los países menos adelantados tienen automáticamente derecho a ese asesoramiento. Los demás países en desarrollo y las economías en transición tienen que tener la

condición de miembros — y, por consiguiente, haber pagado los correspondientes derechos — para recibir asesoramiento.

### *Especial interés por los países menos adelantados*

Los países menos adelantados reciben especial atención en la Organización Mundial del Comercio. En todos los Acuerdos de la Organización se reconoce que deben gozar de la mayor flexibilidad posible y que los miembros en mejor situación deben realizar esfuerzos especiales para reducir los obstáculos a las importaciones cuando proceden de países menos adelantados. Desde que se firmaron en 1994 los Acuerdos de la Ronda Uruguay, se han adoptado varias decisiones en favor de los países menos adelantados.

Cuando se reunieron en Singapur en 1996, los ministros de los países miembros convinieron en un Plan de Acción para los Países Menos Adelantados, que incluía la prestación de asistencia técnica para que pudieran participar mejor en el sistema multilateral y una promesa de los países desarrollados de mejorar el acceso a los mercados para los productos de los países menos adelantados.

Un año más tarde, en octubre de 1997, seis organizaciones internacionales — el [Banco Mundial](#), el Centro de Comercio Internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el [Fondo Monetario Internacional](#), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y la OMC — iniciaron el Marco Integrado, programa conjunto de asistencia técnica destinado exclusivamente a los países menos adelantados.

En 2002 la Organización Mundial del Comercio adoptó un programa de trabajo para los países menos adelantados, que contenía varios amplios elementos: mejor acceso a los mercados; más asistencia técnica; apoyo a los organismos que contribuyen a la diversificación de las economías de los países menos adelantados; ayuda para el seguimiento de la labor de la organización; y establecimiento de un procedimiento de adhesión más rápido para los países menos adelantados que negociaban su adhesión a la OMC. Al mismo tiempo, son cada vez más los gobiernos de países miembros que han desmantelado unilateralmente los derechos de importación y los contingentes de importación con respecto a todas las exportaciones de los países menos adelantados.

## 4.1.7. Grupos

### *Grupo de trabajo sobre comercio, deuda y finanzas*

El Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas fue creado por los Ministros en Doha y tiene por objeto estudiar cómo puede contribuir el comercio a solucionar los problemas de la deuda y las finanzas de la mejor manera (Organización Mundial del Comercio, 2017).

El artículo 36 de la Declaración de DOHA, dice sobre el Comercio, Deuda y Finanzas lo siguiente:

“Convenimos en que se lleve a cabo, en un grupo de trabajo bajo los auspicios del Consejo General, un examen de la relación entre comercio, deuda y finanzas, y dé posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco del mandato y la competencia de la OMC a fin de mejorar la capacidad del sistema multilateral de comercio para contribuir a una solución duradera del problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y menos adelantados y de reforzar la coherencia de las políticas comerciales y financieras internacionales, con miras a salvaguardar el sistema multilateral de comercio frente a los efectos de la inestabilidad financiera y monetaria. El Consejo General informará al quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial sobre los progresos realizados en el examen”. (Organización Mundial del Comercio, 2017)

El mandato dice lo siguiente:

“Muchos países en desarrollo tienen graves problemas de endeudamiento externo y han sufrido crisis financieras. Los Ministros de los miembros de la OMC decidieron en Doha establecer un grupo de trabajo sobre comercio, deuda y finanzas para estudiar la manera en que las medidas relacionadas con el comercio pueden contribuir a encontrar una solución duradera a esos problemas. El grupo de trabajo informará al Consejo General, que, a su vez informará a la siguiente Conferencia Ministerial”. (Organización Mundial del Comercio, 2017)

### *Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología*

El Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología fue establecido por los Ministros en Doha con la finalidad de examinar la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo, así como las maneras de incrementar

las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.

El artículo 37 de la Declaración de DOHA, dice sobre el Comercio, y Transferencia de Tecnología lo siguiente:

“Convenimos en que se lleve a cabo, en un grupo de trabajo bajo los auspicios del Consejo General, un examen de la relación existente entre el comercio y la transferencia de tecnología, y de posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco del mandato de la OMC para incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo. El Consejo General informará al quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial sobre los progresos realizados en el examen”. (Organización Mundial del Comercio, 2017)

El mandato dice lo siguiente: “En diferentes disposiciones de los Acuerdos de la OMC se menciona la necesidad de que haya una transferencia de tecnología entre los países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, no está claro ni el modo de llevarla a cabo en la práctica ni si cabría adoptar medidas específicas en el marco de la OMC para fomentar esas corrientes de tecnología”.

Los Ministros de los miembros de la OMC decidieron en Doha establecer un grupo de trabajo para examinar la cuestión. El grupo de trabajo informará al Consejo General que, a su vez informará a la siguiente Conferencia Ministerial”.

#### 4.1.8. Programa de Doha para el Desarrollo

La Ronda de Doha tiene el objetivo principal de liberalizar el comercio mundial por medio de una gran negociación entre los 153 países miembros, con especial énfasis en el desarrollo de los países subdesarrollados y se lanzó en la Conferencia ministerial de Doha celebrada entre el 9 y el 14 de noviembre de 2001, son denominadas “Ronda de Doha” (Organización Mundial del Comercio, 2017).

¿Qué se negoció en la ronda DOHA?

Los temas tratados en estas reuniones son:

- Agricultura.
- Servicios.

- Acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA).
- Aspectos de los derechos de propiedad intelectual.
- Relaciones entre comercio e inversiones.
- Transparencia de la contratación pública.
- Facilitación del comercio
- Normas de la Organización Mundial del Comercio.
- Comercio y transferencia tecnológica.

### *Alcance de las negociaciones de Doha*

- Agricultura: Mejorar sustancialmente el acceso a los mercados; reducir las subvenciones a las exportaciones en todas sus formas, con miras a eliminarlas paulatinamente, y reducir sustancialmente la ayuda interna que distorsiona el comercio.
- Servicios: Profundizar en la liberalización de todas las categorías de servicios y modalidades de suministro, Reducir más los aranceles.
- Medidas antidumping y subvenciones: Aclarar y mejorar las disciplinas, con la preservación al mismo tiempo de los conceptos y principios básicos de esos acuerdos, al igual que su eficacia, instrumentos y objetivos.
- Acuerdos comerciales regionales: Aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos establecidos a tenor de las normas vigentes de la Organización Mundial del Comercio con la aplicación a los acuerdos comerciales regionales.
- Mecanismo de solución de diferencias: Mejorar la aplicación de las resoluciones y facilitar la participación de los países en desarrollo.

Medio ambiente: Negociaciones limitadas a la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre medio ambiente, y a la reducción o eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a los bienes y servicios ecológicos.

### *Situación de Doha en la actualidad*

- El 6 de enero de 2015 se celebró en Ginebra una reunión de todos los miembros para discutir el avance de las negociaciones sobre el programa de trabajo para concluir la ronda de Doha, donde se dio un informe

detallado a los miembros sobre las recientes consultas que abarcó varios de los temas de Doha.

- En un último estudio, Ignacio Bartesaghi, director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay) en su tesis sobre la Ronda de Doha, señala que: “el estancamiento de la Ronda de Doha y la complejidad en el desarrollo de acuerdos multilaterales a nivel comercial está dando lugar a la búsqueda de nuevos paradigmas de negociación a nivel global, en este escenario ha surgido recientemente un acuerdo denominado TPP, el cual está conformado por 12 miembros, Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. También se negocia un acuerdo Transatlántico y un TISA de servicios”.

A fines del año 2015, en la reunión ministerial en Nairobi de la Organización Mundial del Comercio, con la participación de 164 países, se enterró discretamente la **Ronda de Doha**, tras 14 años de esfuerzos sin resultados. Se trataba con ella de dar un nuevo impulso a la **liberalización del comercio internacional**. Se bautizó como la ronda del desarrollo, pretendía reducir las barreras al comercio, con una apertura desigual para los países industrializados y para los más rezagados, que pedían mayor capacidad de penetración para sus productos. Iniciada en 2001, dos meses después de los ataque del 11 de septiembre, en la reunión en la capital de Qatar, tras la Ronda Uruguay, tenía que haberse cerrado en 2005, entre otras cosas, reducir las ayudas a la exportación de productos agrícolas. Algo que sí se ha acordado, relativamente, a este respecto en Nairobi, junto a otros avances. Pero la idea de un gran acuerdo ha muerto.

La confrontación entre EEUU y la UE, por una parte, y grandes economías emergentes como China, la India y Brasil, convertidas estos años en importantes exportadores y a las que los anteriores pedían que bajaran sus barreras a la importación, ha dado el traste con la Ronda de Doha. Los que más lo sufrirán serán, otra vez, los países más pobres, y esencialmente los africanos. No deja de ser una paradoja que haya sido en la primera reunión en África de esta ronda donde por primera vez se ha abandonado la referencia en su declaración final a reafirmar el mandato de Doha, aunque haya alguna referencia a la Ronda y a las decisiones –en la Organización Mundial del Comercio se adoptan por consenso– adoptadas en Nairobi.

Desde 2001 a la actualidad, muchas cosas han cambiado, para empezar, la emergencia de China, transformada en la segunda mayor economía del mundo –según algunos cálculos, la primera– pero que a efectos de la organización todavía es considerada como economía en desarrollo (en buena parte lo es, mas no en otra) lo que la exime de muchas obligaciones, condición que no quiere cambiar. La defunción de la Ronda de Doha se ha visto como un triunfo para EEUU y la UE, que consideraban que la parálisis de estas negociaciones estaba haciendo perder peso y relevancia a la OMC en una economía global que ha cambiado profundamente desde 2001.

El ministro estadounidense de Comercio, Michael Froman, anunció el 18 de diciembre en Nairobi la muerte de Doha y el nacimiento de una nueva organización. De hecho, los miembros han acordado entrar en nuevos temas como la economía digital. Roberto Azevedo, director general de la organización, considera que, a pesar de las diferencias que quedaron de relieve, en Nairobi se han logrado avances.

#### 4.1.9. Balance de más de 2 Décadas

La Organización Mundial del Comercio ha conseguido en sus primeros 22 años que los obstáculos al comercio mundial sean menores que nunca antes, normas del comercio internacional generalmente aceptada y un sistema mundial de comercio, cada vez más integrado y basado en normas es casi universal. Más y más miembros recurren al sistema de solución de diferencias y, con cada nuevo caso, se crea un conjunto más pertinente de normas comerciales de la OMC, a pesar de connotadas insatisfacciones.

Asimismo, todos sus miembros tienen acceso a información, no solo sobre las políticas comerciales nacionales, sino también sobre las relaciones comerciales internacionales, gracias a los mecanismos de transparencia y vigilancia de la Organización Mundial del Comercio. Son más los que recurren a los consejos, comités y grupos para coordinar sus políticas y evitar litigios, un poder blando que complementa el poder duro de las normas. Pero el desempeño de la organización y su importancia en las relaciones económicas internacionales, han acarreado también nuevas dificultades. Tras haber resuelto las cuestiones más fáciles en rondas de negociaciones anteriores, la organización se enfrenta ahora a los asuntos más complicados, como la agricultura, que en gran medida se dejaron de lado en negociaciones anteriores.

Una vez reducidos drásticamente los obstáculos en las fronteras, como los aranceles y los contingentes, el sistema ahora tiene que lidiar con las medidas que se aplican dentro de las fronteras, como las normas sanitarias o la legislación ambiental. Estas medidas pueden repercutir en el comercio, pero se concibieron en gran medida por razones no comerciales y plantean problemas que no pueden resolverse por medio de un simple intercambio de concesiones comerciales; más bien exigen la cooperación y el consenso en otros ámbitos de política, y a menudo entrañan una colaboración más amplia con otros ministerios y otras organizaciones internacionales.

Dada la importancia que tiene el comercio para apoyar las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo, los debates y temas relacionados con el desarrollo han pasado a ser un elemento cada vez más importante de la Organización Mundial del Comercio, y no solo en las negociaciones en curso, sino también en lo que se refiere a la vigilancia de las políticas comerciales, la asistencia técnica y la creación de capacidad y el trabajo cotidiano de los numerosos consejos y comités, en particular el CCD. Según ha ido aumentando el número de cuestiones, ha ido creciendo igualmente el número de actores.

Las potencias emergentes, como China, la India y el Brasil, desempeñan hoy una función que hace 20 años era impensable, mientras que otros países más pequeños por supuesto también quieren tener mayor peso en un sistema en el que cada vez tienen más intereses en juego.

Hay cada vez más actores no estatales -empresas, sindicatos, ambientalistas, ONG en el ámbito del desarrollo- que quieren que el sistema multilateral tenga en cuenta las causas por las que luchan y los temas que les preocupan. Hace dos decenios, casi nadie había oído hablar del GATT. Hoy en día, la Organización Mundial del Comercio es noticia de primera página. Al ser más visible, inevitablemente la organización se ha vuelto también más politizada. En definitiva no representa ni más ni menos que la voluntad de colaborar de sus miembros, y el reconocimiento por ellos de que sus respectivos intereses nacionales cada vez están más unidos a los intereses colectivos. El sistema multilateral de comercio es el resultado, no la causa, del deseo de los países de intensificar su integración económica e interdependencia.

Por supuesto, de los países depende que en los próximos 20 años que el sistema siga funcionando. El peligro es que, después de haber creado ese

sistema de comercio universal, y basado en normas, potencias claves le den la espalda. En efecto, tanto EE.UU. como la Unión Europea implementaron escasas reducciones de subsidios a la producción y a la protección de sus mercados. Por otro lado, luego de las reuniones ministeriales de Bali (2013) y Nairobi (2015), se logró consensuar un sistema de facilitación de comercio que fue aprobado oficialmente por más de 2/3 de sus 164 miembros y entró en vigor en febrero. Pero las declaraciones y las acciones del Presidente estadounidense Donald Trump ya están desafiando las bases del sistema de la organización.

Así, promulgó un par de decretos que levantan grandes resistencias a nivel internacional. Se responsabiliza a ciertos países y productos de ser los causantes del déficit comercial norteamericano de US\$ 502.000 millones de dólares. Entre estos países se ubica principalmente a China, Alemania y Japón, pero también a Canadá, México, Francia e Italia.

Entre los sectores productivos se mencionan el acero, la química, la agricultura y las maquinarias. Se da a entender que estos países no jugaron limpio con EE.UU. y se objetan las reglas de la OMC, que deben ser corregidas. La Argentina será el primer país sudamericano que acoge la Conferencia Ministerial bienal. Los miembros de la OMC aceptaron el ofrecimiento que la Argentina hizo en la reunión del Consejo General de albergar la Undécima Conferencia Ministerial.

La Argentina será sede en diciembre de 2017 de la XI Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, la máxima instancia de decisión de la entidad que se celebra cada dos años. La conducción de la OMC aspira que, en la reunión en Buenos Aires, los representantes de los 164 países miembros avancen en las negociaciones de la llamada Ronda de Doha para definir nuevas reglas de intercambio global y mayores niveles de liberalización comercial. Uruguay que también había presentado su candidatura como país anfitrión de la Conferencia, la retiró antes de la votación del Consejo General de la Organización Mundial del Comercio en atención a la práctica del organismo multilateral de adoptar sus decisiones por consenso (Pousá, 2017).

En la reunión se tratará de avanzar en las negociaciones de la Ronda de Doha y poner en marcha el Acuerdo de Facilitación de Comercio, un conjunto de normas y recomendaciones aduaneras, surgidas en la conferencia minis-

terial de Bali en 2013 y adoptado en Nairobi en 2015. El acuerdo requiere la adhesión de los dos tercios de los miembros de la OMC para su puesta en vigencia (hasta fines de septiembre pasado habían firmado su adhesión 94 países).

La Conferencia Ministerial abordará la mayoría de los temas que abarca la agenda definida en Doha, tales como agricultura; acceso a mercados de bienes agrícolas y servicios; propiedad intelectual, compras gubernamentales, seguridad alimentaria y medio ambiente. Sin embargo, no son pocos los países miembros del organismo multilateral que aspiran a introducir nuevas cuestiones como: energía, comercio electrónico, Pymes, bienes ambientales e inversiones que adquirieron relevancia después de la Ronda realizada en la capital catari en 2001.

El director general de la Organización Mundial del Comercio, Roberto Azevêdo, instó a dedicar los mayores esfuerzos para ir avanzando en acuerdos previo a la próxima Conferencia Ministerial y contrarrestar la amenaza de que se implementen políticas proteccionistas en el marco de las escasas perspectivas de crecimiento del comercio global (la última previsión del organismo disminuyó el crecimiento de los flujos comerciales en un débil 1, 7% en 2016, y sería, en caso de confirmarse, la primera vez en 15 años que el comercio crezca menos que la economía global). “Hay una preocupación extendida sobre el aumento del sentimiento anti-comercio y anti-globalización”, siguió el diplomático brasileño, y alertó que “si esta retórica no es atendida efectiva y rápidamente podría conducir con facilidad a la adopción de políticas desacertadas que empeorarían la expansión del comercio y las perspectivas del empleo”.

El gobierno de Donald Trump considera que la Organización Mundial del Comercio no es capaz de impedir prácticas desleales, por lo que prometió una actitud más agresiva para defender los intereses de Estados Unidos.

“El statu quo es indefendible. Durante demasiado tiempo, los estadounidenses perdieron partes del mercado en beneficio de otros países, en parte porque nuestras empresas y nuestros trabajadores no han tenido posibilidades reales de medir la competencia extranjera”, señaló la Oficina del Representante de Comercio estadounidense (USTR) --equivalente al Ministerio de Comercio exterior-- en su plan de acción presentado al Congreso.

El director general de la Organización Mundial del Comercio, Roberto Azevedo, reaccionó a la posición de Washington y apuntó que “está claro que Estados Unidos tiene muchas preocupaciones sobre comercio, incluido el funcionamiento del Órgano de Solución de Diferencia de la OMC”.

“Estoy dispuesto a sentarme y a hablar de estas preocupaciones y de cualquier otro problema con el equipo de Estados Unidos cuando estén listos”, precisó en un breve comunicado.

Trump --que ganó las presidenciales con la promesa de repatriar empleos-- ha fustigado varias veces la política comercial de China, critica el papel de la OMC, que se encarga de solucionar las discrepancias entre países.

Según la USTR, las reglas de la Organización Mundial del Comercio están basadas en la idea implícita de que los Estados aplican los principios de economía de mercado, a pesar de que varios actores importantes los ignoran y muchas veces esconden sus irregularidades en el libre comercio detrás de sistemas que no son suficientemente transparentes.

“La incapacidad del sistema para que estos países rindan cuentas lleva a una pérdida de confianza en el sistema”, subrayó la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR).

El informe también establece que Estados Unidos no se sentirá vinculado legalmente a las decisiones de la Organización Mundial del Comercio que le sean desfavorables. “Los estadounidenses no están directamente sometidos a las decisiones de la OMC”, afirmó la oficina comercial.

La organización internacional defendió que su Órgano de Solución de Diferencia es la llave del sistema comercial multilateral. La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos confirmó por otro lado que Estados Unidos se centrará a partir de ahora en los acuerdos bilaterales, en detrimento de los grandes tratados regionales.

## 4.2. Regularidades y Tendencias del Comercio Internacional

1. El comercio internacional crece más rápido que el producto mundial

En años más recientes el comercio mundial y sobre todo desde 2012 el crecimiento del comercio internacional se está emparejando al del PIB con una tendencia a crecer aproximadamente iguales ante una economía mundial

que no acaba de recuperarse del efecto negativo de la crisis de 2008 y la menor demanda de materias primas de China

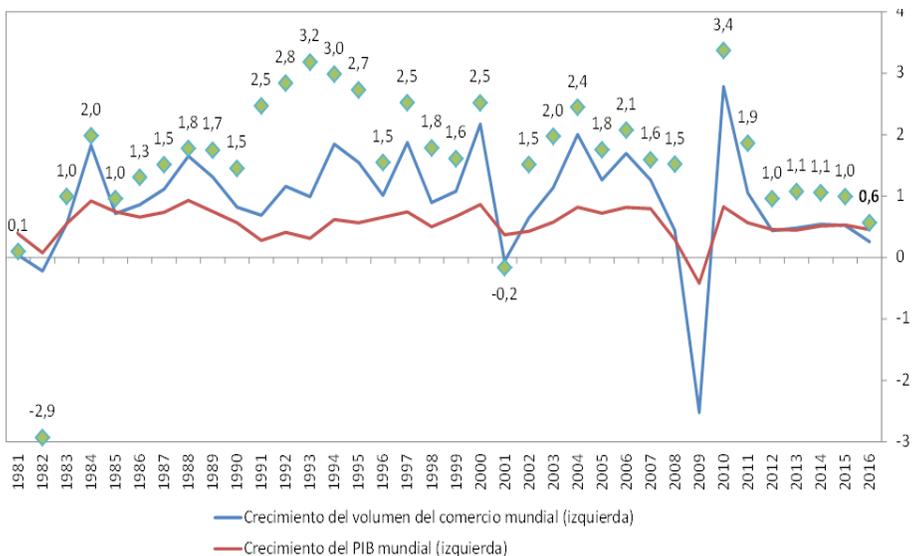


Figura 4.3. Relación entre el crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías y el crecimiento del PIB real mundial, 1981-2016.

Fuente: Organización Mundial de Comercio (2017).

### 1-Crecimiento del PIB y el Comercio internacional

En 2016, se registró el peor dinamismo del comercio global desde la crisis financiera de 2008 cuando su volumen se estancó durante la mayor parte del año. En esta tendencia tuvo un rol fundamental, el bajo nivel de inversiones internacionales, dado que los bienes de capital representaban alrededor del 33% del intercambio mundial de bienes y esto afectó el incremento del PIB global.

El comercio había sido un importante motor del crecimiento mundial y ayudó a reducir a la mitad la pobreza desde el año 1990. Una desaceleración del comercio, por lo tanto, podría tener consecuencias en el crecimiento, desarrollo y el enfrentamiento internacional contra la pobreza a futuro en un panorama mundial político, económico y socialmente complicado en 2017 y los años siguientes (González, 2016).

## 2-Cambios en la participación y estructura de los países en el Comercio Internacional

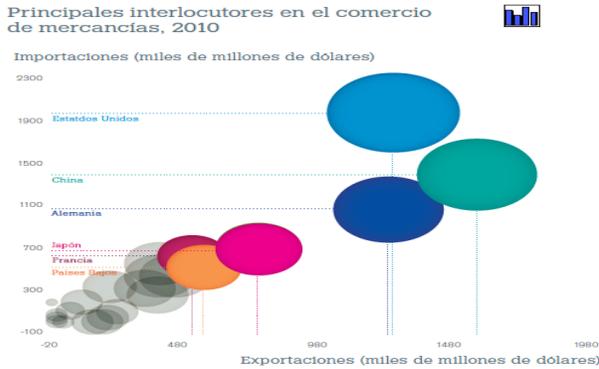
El dinamismo de la producción internacional y las modificaciones derivadas de la estructura dentro de la DIT y el CI se dan con mucha movilidad, expresan en ellas los diferentes lugares que cada país o grupo ocupa y por ello su análisis histórico deja ver las tendencias en que esto ocurre y como se proyectan sus posiciones a futuro. Algunos de estos elementos se resumen en:

- La profundización de la DIT influyó en la evolución del CI, al establecer dos grandes grupos de países con características diferenciadas
  - A-Productores de bienes industriales y demandantes de materias primas básicas.
  - B -Ofertantes de recursos naturales para la industria y demandantes de bienes industriales.
  - Esta división no es absoluta ni propia de países desarrollados o subdesarrollados, se dan casos como Japón con prácticamente inamovilidad en el primer caso anterior y otros como Estados Unidos cuya coyuntura energética de 2014.-2015 lo podrían convertir en corto tiempo en exportador de petróleo.
  - Formación estructural dispar del comercio exterior, que se expresa esencialmente en la concentración en ciertos países de grupos específicos de exportaciones, siempre se destaca un país dado o el grupo de ellos en las tecnologías y productos de alto nivel tecnológico, en los que se concentran los mayores adelantos científico y técnicos y por tanto dichos productos presentan altos precios y tendencias a crecer más rápidamente que los de otros con exportaciones de materias primas y productos de menos componente tecnológico, cuyos precios sufren mayores oscilaciones en el mercado y menores ritmos de crecimiento.
  - Desarrollo y aportes desiguales al comercio global de los diferentes grupos de países, desigualdad que también se da al interior de ellos, entre las diferentes zonas y regiones de estos países.
2. Crece el peso de los servicios y su lugar dentro del Comercio Internacional que modifica su relación entre los aportes de los bienes y servicios.

Varía la concentración por países del comercio exterior en que cada vez resulta menor el número que ocupan los grandes volúmenes de este.

**. Concentración del comercio mundial, por países y por productos.**

**A) Por países (Desarrollados y China):**



**EE.UU., Alemania y China**

Figura 4.4. Concentración comercio mundial.

Fuente: Organización Mundial del Comercio (2017).

1. Surgen Productos específicos y diferenciados para mercados particulares

Si la revolución industrial de mediados del siglo XVIII propiciaba el desarrollo de productos estandarizados para grandes mercados, ahora la revolución de la información y el conocimiento abren rápidamente espacios a productos o servicios diferenciados orientados hacia mercados particulares.

2. Acelerado cambio tecnológico

El Siglo XX que acaba de finalizar ha sido pródigo en inventos que han derivado en nuevas tecnologías en beneficio de la humanidad. Se ha pasado desde el telégrafo hasta la fibra óptica; desde la imprenta hasta el internet; desde la regla de cálculo o la calculadora hasta la computadora; desde la televisión hasta los satélites; desde el radar hasta el láser. Todos estos importantes inventos cambiaron nuestra vida y costumbres e influenciaron decisivamente en el comercio internacional. Ahora el cambio es acelerado y fácilmente se cae en la obsolescencia tecnológica (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2017).

Hoy la Obsolescencia Programada (se limita la vida útil de un equipo o bien aunque pueda seguir funcionando) al ser planificada es parte importante del desarrollo tecnológico (estructurado sobre bases de derroche y descarte).

La planificación o programación del fin de la vida útil de un producto o servicio, se realiza de modo tal que, tras un período de tiempo, estrictamente calculado desde el ángulo de la relación costo-beneficio y de la proyección del mercado, de antemano se acorta su vida útil por el fabricante o por la empresa durante la fase de diseño de dicho producto o servicio, de modo que este se torne obsoleto, no funcional, inútil o inservible a veces solo ante la nueva moda o nuevo producto que lo supera en modernidad.

Esta práctica se desarrolla por ejemplo en un contexto caracterizado por una producción mundial de alrededor 50 millones de toneladas de desechos electrónicos por año, con habitantes que producen en alrededor 3, 5 kg de chatarra tecnológica. En Argentina cada persona ocasionaba unos 2, 5 Kg de este tipo de basura, mientras que en Estados Unidos eran 15 kg /habitante, y en Europa 20 kg. Así en 1911 una bombilla de luz tenía una duración certificada de 2500 horas cien años después su vida útil se ha visto reducida a la mitad (Landini, 2013).

Esto se expresa entre otros factores por medio de:

- El ciclo de vida de productos se acorta.
  - El valor simbólico de marcas supera el valor propio de los productos.
  - Creciente papel en el mercado de la publicidad orientada al cliente.
  - La publicidad se adapta a múltiples soportes.
1. Los mercados aparentemente son relativamente más abiertos.
  2. Esto es solo eso apariencia. Hoy las medidas no arancelarias hacen más difíciles el acceso a los mercados externos.
  3. Los consumidores están mejor informados y son más exigentes.
  4. Si alguien duda de esto vea worldometers para que aprecie la información mundial moviéndose en tiempo real.
  5. Se crea una nueva organización multilateral de la esfera del comercio internacional.
  6. Los criterios sobre esto son muy diversos y las posiciones encontradas tanto a favor como en contra de la Organización Mundial del Comercio.
  7. Aparecen nuevos temas en la agenda de las negociaciones comerciales

8. Servicios, inversiones destacan dentro de estas discusiones.
9. El nuevo poder del regionalismo.
10. Crece la participación de nuevos actores en el comercio internacional dado por acuerdos regionales de comercio y tratados multilaterales en la Organización Mundial del Comercio y fuera de ellas.
11. Nuevo paradigma competitivo.

Nuevo conjunto de factores que influyen en la competitividad internacional tales como:

- Las políticas gubernamentales que propicien la competitividad.
- Un mercado interno exigente.
- Proveedores eficientes.
- Factores productivos de calidad.
- Apoyo a la constante Innovación tecnológica.
- Competidores que estimulen la competencia leal.
- Productos y servicios de excelencia.
- Una cultura orientada hacia el mercado.

Las investigaciones de varios autores (entre los que se pueden mencionar a Porter; Krugman y Drucker, que coinciden en que los países y las empresas que han logrado resultados exitosos duraderos en el comercio mundial son los que han diseñado y puesto en ejecución estrategias competitivas. Coinciden también en que el término competitividad supone un escenario internacional de referencia.

Al respecto la situación actual y las perspectivas mediatas a 2016 no aparecen del todo claras según ha expresado el Director General de la Organización Mundial de Comercio, Roberto Azevêdo en abril de 2015: *“En los últimos años el crecimiento del comercio ha sido decepcionante, debido en gran medida a la prolongada atonía del crecimiento del PIB después de la crisis financiera. Según nuestras previsiones, va a continuar la lenta recuperación del comercio, pero esta tendencia podría verse fácilmente debilitada, existe cuenta del crecimiento económico todavía frágil y las constantes tensiones geopolíticas. Pero no estamos desvalidos ante este sombrío panorama. El*

*comercio puede ser un instrumento de política poderoso para potenciar el crecimiento económico y el desarrollo. Eliminando las medidas proteccionistas, mejorando el acceso a los mercados, evitando políticas que distorsionen la competencia y procurando acordar reformas de las normas del comercio mundial, los gobiernos pueden impulsar el comercio y aprovechar las oportunidades que este ofrece a todos”.*

## Capítulo V. Las políticas comerciales de los principales países de la economía mundial

### 5.1. Estados Unidos

Es importante después de ver los aspectos teóricos, componentes y los principales instrumentos de aplicación de las políticas comerciales analizar estas, en algunos de los países más importantes del mundo y apreciar las políticas comerciales y como se dan las interrelaciones globales y sus tendencias y sus efectos en el crecimiento mundial y del intercambio internacional.

Estados Unidos de América es una república federal constitucional compuesta por 50 estados y un distrito federal. La mayor parte del país se localiza en el centro de América del Norte donde se ubican 48 estados unidos territorialmente y Washington D. C., el distrito de la capital. Con 9, 83 millones de km<sup>2</sup> y con más de 316 millones de habitantes, es el cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre como por población. Es una de las naciones del mundo étnicamente más diversas y multiculturales, producto de la inmigración a gran escala.

Limita con Canadá al norte y con México al sur. El Estado de Alaska está en el noroeste del continente, limita con Canadá al este y separado de Rusia al oeste por el estrecho de Bering. El Estado de Hawái es un archipiélago polinesio en el océano Pacífico, y es el único Estado estadounidense que no se encuentra en el continente de América aunque posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico. Políticamente es la federación más antigua del mundo, basada en una república constitucional, democrática burguesa y representativa, en la que el mandato de la mayoría es regulado por los derechos de las minorías, protegidos por la ley.

El gobierno se conforma por un sistema de controles y equilibrios, definidos por la Constitución adoptada en su forma original el 17 de septiembre de 1787 por la Convención Constitucional de Filadelfia, Pensilvania y luego ratificada por el pueblo en convenciones en cada estado en el nombre de «Nosotros el Pueblo» aunque ha sufrido diferentes enmiendas constitucionales.

En el sistema federalista estadounidense, los ciudadanos están generalmen-

te sujetos a tres niveles de gobierno: federal, estatal y local; los deberes del gobierno local comúnmente se dividen entre los gobiernos de los condados y municipios. En casi todos los casos, los funcionarios del poder ejecutivo y legislativo son elegidos por sufragio directo de los ciudadanos del distrito.

Es, la economía nacional más grande del mundo, con un PIB billones de más de 15, 7 billones de dólares (aproximadamente una cuarta parte del PIB global nominal) y una quinta parte del PIB global en paridad de poder adquisitivo.

Después de la Segunda Guerra Mundial, surgió como el primer país con armas nucleares y miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. El final de la Guerra Fría y la disolución de la Unión Soviética dejaron a los Estados Unidos como la única superpotencia mundial. El país representa dos quintas partes del gasto militar mundial y es una fuerza económica, política y cultural, líder en el mundo. Por igual posee el mayor mercado agrícola y también es el más importante mercado de equipos agrícolas, por valor de unos 21, 000 millones de dólares anuales y es el centro del CI de hardware.

El mercado de software es de los más importantes y dinámicos, con una demanda interna que supera los 126.000 millones de dólares. El mercado interno de máquina herramienta es el tercero más importante detrás de China y Japón y su territorio es el mayor productor y consumidor del mundo de instrumentación, con un mercado interno por valor de más de 33 000 millones de dólares.

La actividad constructiva del país es la más importante a nivel global es el segundo mercado más importante de cemento y es el mayor importador del producto. El 10 % del PIB está relacionado con la actividad de transporte interno. Además son, el principal receptor de los flujos financieros de inversión extranjera directa (IED) y es de lejos el líder en fondos privados de pensiones y gestión de activos (40 % mundial). Japón está en segundo lugar (10 %).

Es líder mundial en la capacidad de generación de energía eólica instalada y el tamaño del mercado energético interno, sus infraestructuras y el potencial de crecimiento de las industrias colocan a los Estados Unidos solo por detrás de España como el mercado más interesante para las energías renovables. Pero no todo está bien en el país y su ubicación en el contexto global. La

recesión económica mundial, la crisis de las hipotecas sub-prime, los problemas del rescate gubernamental de los bancos de inversión, la caída de la venta de viviendas y sus precios llevaron a una recesión a mediados de 2008 que se prolongó hasta el tercer trimestre de 2009, al ser la más importante del último periodo.

### *Los fundamentos geopolíticos de la política comercial de Estados Unidos*

En el desarrollo de los Estados Unidos como Estado moderno han existido diferentes periodos, al punto que algunos lo evalúan como el ejemplo más acabado de integración económica o de integración nacional con un solo mercado, una moneda nacional de uso casi universal en el comercio y un solo idioma principal, aunque en los últimos tiempos idiomas como el castellano crecen aceleradamente junto con el peso de la población directa e indirecta de origen latino. El país desde su fundación hasta la crisis de los años treinta del siglo XX fue altamente proteccionista y solo después de esta crisis es que se orientó con fuerza al mercado externo.

Téngase presente que cuando eran solo Trece las colonias inglesas funcionaban como Estados o territorios independientes unos de otros en sus vínculos comerciales externos y solo había relaciones directas con Londres. Esto durante la guerra de independencia los llevó a formar primero una confederación de estados, algo limitado en sus alcances pero el desarrollo de los acontecimientos, giro hacia la formación de un Estado federal refrendado oficialmente en la Constitución de 1787, donde ya queda reflejada la intención de abrir el comercio recíproco de las partes del país, la aprobación de la inexistencia de aduanas entre los miembros y generar una política comercial común frente a terceros algo que perduró aunque con ciertas modificaciones. De esta manera estas ideas y concepción geopolítica estadounidense unitaria determinaron la esencia y contenido de la política estadounidense en lo referente al comercio exterior.

A pesar de la hegemonía económica política y militar, el país y su posición internacional enfrenta los problemas de una deuda colosal y sus grandes problemas económicos y sociales, aunque siga siendo un centro clave de la influencia económica mundial, al mantener su mito nacional e internacional de su excepcionalidad, aun cuando este está perdiendo parte de sus bases económicas y políticas.

En cuanto al otro fundamento del sueño estadounidense –la idea de que cualquier persona puede escalar infinitamente en la escala social independientemente de su origen, religión o nivel económico familiar–, cabe decir que el índice de la movilidad vertical estadounidenses es uno de los más bajos entre los países desarrollados. Según el Centro de Investigación Pew, en 2014 los ingresos y la educación de los padres resultan más determinantes para la situación social del individuo que en Canadá o en Europa septentrional u occidental.

La idea de que la sociedad estadounidense casi no está dividida en clases tampoco se corresponde con la realidad. Desde los años sesenta del Siglo XX la clase media ha disminuido, mientras que el número de pobres aumentó en unos 15 millones de personas en lo que va del siglo XXI. El 80% de los estadounidenses admiten que han estado desempleados, que se encuentran al borde de la pobreza o que han dependido de la asistencia social en algún momento de su vida, dicen diferentes agencias de noticias y al mismo tiempo, por primera vez en la historia del país el 1% de la población, los más ricos, tenían en sus manos el 19,3% del total de los ingresos. Todo lo anterior se utiliza para decir y creer que el país estaba perdiendo su rol de potencia hegemónica global y así muchos se cuestionan quién ocuparía su lugar si esto llegase a suceder.

De cara a los resultados económicos finales de 2015 y 2016 y las perspectivas de su economía los expertos destacaron dos argumentos sobre la salud económica del país: de una parte las ventajas y desventajas de la apreciación del dólar o sea un dólar fuerte junto a la relativa debilidad china que afectaron su comercio exterior y los que veían como el consumo interno creció y estimaban que la economía estadounidense cerraría el año con una expansión cercana al 1%, ritmo mantenido en 2016 donde se calculó un crecimiento sobre el 2% del PIB. Las principales líneas económicas apreciadas a fines del gobierno del ex presidente Obama fueron las siguientes:

1. El comercio y la manufactura estaban siendo afectados por la situación de la economía global y la fortaleza del dólar o sea su apreciación frente a otras monedas como el euro lo que encareció sus exportaciones. Lo complicado para el comercio internacional estadounidense era que esta apreciación de su moneda llegó en momentos donde se enfriaba la economía de China y decrecía la economía internacional y en ella había importantes importadores de productos estadounidenses y sobre todo

sus manufacturas generan un efecto contractivo sobre sus industrias que estaban cerca de la recesión.

2. En 2015 el índice manufacturero (ISM) había caído durante tres meses consecutivos, desde julio a setiembre, se toca el punto peligroso de 50.2 en septiembre y si tal índice caía por debajo del 50, eso significa que la manufactura se está contrayendo.
3. La política comercial tenía que enfrentar que las exportaciones estadounidenses han disminuido en 2015 por primera vez desde 2008 y la valorización del dólar provoca que productos como los iPhone sean más caros —y menos atractivos— para consumidores de otros países, cuando el dólar había ganado 8% frente a las monedas más negociadas del mundo, de acuerdo con la Reserva Federal de St. Louis.
4. Al tercer trimestre de 2015 la economía local solo se expandió, a un ritmo anualizado del 1, 5%, por debajo del 3, 9% del anterior trimestre del mismo año. Eso significaba que la situación económica se expandió en términos reales en los últimos 12 meses solo un 2%, disminuye su ritmo si era comparado entre los periodos del segundo trimestre de 2014 a 2015.



Figura 5.1. Crecimiento real de la economía de Estados Unidos.

Fuente: Roberts (2015).

Por ello el país no estaba volviendo a sus ritmos normales de crecimiento después de la crisis de 2008, lo que ha mostrado lo difícil que será volver a tasas anteriores a dicha situación. Puede ello explicar que sus causales no han sido del todo superados.

Las abismales diferencias entre las economías reales y las financieras, más preferente la orientación de los flujos hacia sectores no productivos principalmente, han estado dentro de las dificultades de la economía internacional que aún no sean enfocado y tocado a fondo, como si la dinámica del capital ficticio fuese ahora incontrolable. Entre julio y octubre de 2015 las inversiones de la actividad empresarial dentro del territorio estadounidense perdieron ritmo, se obtuvo la tasa interanual más baja desde hacía más de dos años.

La inversión empresarial creció de esta manera más lentamente, representa una tasa anual del 2, 1%, en comparación con el 4, 1% del segundo trimestre de 2015, aunque las inversiones en nuevas plantas se redujo un 4%, mientras que la inversión en software y similares aumentó al ritmo más lento desde el resultado del año 2013 y como porcentaje del PIB, la inversión se mantiene por debajo de los niveles previos a la crisis.

### *Flujos de Inversiones.*

Su mercado interno creció nuevamente y los ciudadanos gastaban más en productos de alto valor como autos, hoteles y restaurantes se estima que ello era muy importante pues los consumidores constituyen la mayor parte del crecimiento económico en Estados Unidos.

Con la inflación general cerca de cero, el ingreso personal disponible real aumentó. Por eso aumentó el gasto de los hogares. Pero si bien es cierto que la tasa de desempleo disminuyó, el ritmo de esa mejora se estaba reduciendo en el tercer trimestre de 2015.

### *Gasto de los hogares*

Las ventas de automóviles alcanzaron un máximo histórico en septiembre de 2015, la de los restaurantes cobraron impulso y la confianza del consumidor era mayor que en 2014, se considera que en los momentos donde los consumidores compran artículos caros, como autos, esa es una señal de confianza.

Sin embargo había preocupación de largo plazo cuando la clase media pare-

cía estar disminuyendo su peso en la estructura social del país.

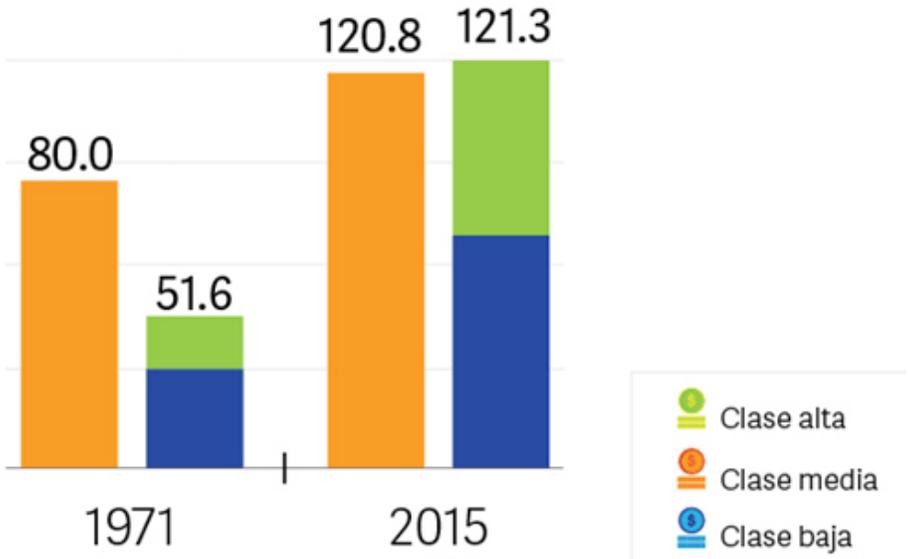


Figura 5.2. Cambios en el peso de la clase media estadounidense entre 1971 y 2015.

Fuente: Diario Las Americas (2015).

Una de las razones por las que este fenómeno estaba ocurriendo es la baja inflación, que hacía difícil para las empresas subir los precios y así justificar mayores salarios, cuando además se citó que la economía local estaba en una transición histórica en la cual unos 10.000 trabajadores (estimados) se estaban jubilando/retirando por día laboral, afectando la productividad del trabajo por la experiencia que se pierde en cada jubilación cuando la mayoría de los trabajadores que se jubilan son muy productivos al contar con una experiencia laboral de 30 a 40 años mayor educación en muchos y los trabajadores sustitutos no tienen esa habilidad ni experiencia y eso hace que no puedan recibir salarios mayores.

Por tanto, si bien la disminución de la clase media como porcentaje de la población total es alta, esto podría ser temporal y no un problema grave, según estiman varios expertos.

La relativa pobreza de los sectores menos educados aparece como la preocupación principal, por lo que el crecimiento de los ingresos y del mercado interno estadounidense, debe corregirse junto con un mayor énfasis en la

preparación educativa y técnica de sus ciudadanos.



Figura 5.3. Ingresos anuales promedio (en USD).

Fuente: Diario Las Americas (2016).

El mercado energético estadounidense estaba cambiando aceleradamente, logran volúmenes importantes de producción petrolera resulta esta líder mundial en la capacidad de generación de energía eólica instalada donde el tamaño del mercado energético interno, sus infraestructuras y el potencial de crecimiento de las industrias locales del ramo colocan a los Estados Unidos solamente por detrás de España como el mercado más interesante para las energías renovables. Con Trump y su retiro del acuerdo climático de la Cumbre de París de 2015 y sus desregulaciones del uso y explotación de las fuentes renovables de energía, aprobadas en 2017. Este panorama empezó a modificarse cuando incluso sus exportaciones de combustibles fósiles crecían aceleradamente.

### *Política Comercial*

Estados Unidos es el primer importador y el segundo exportador mundial de mercancías, y el primer importador y exportador mundial de servicios comerciales y por ello todos los anteriores elementos sirven de fundamentos de la activa política comercial internacional mantenida y desarrollada desde Washington y así se puede ver su interdependencia con la política interior y exterior en general. Es muy importante no olvidarse de sus basamentos geopolíticos en la interpretación y elaboración de la política comercial e algunos de cuyos elementos de manifestación son los siguientes:

1. Reducción selectiva de las barreras comerciales y establecimiento de un ambicioso proceso de inserción en la económica mundial.

Sin embargo, el comercio exterior representa para los Estados Unidos una cantidad inferior a 30% del PIB. Es significativo el hecho de que la balanza comercial sea estructuralmente deficitaria y como ante la reactivación económica mundial, el déficit volvió a empeorar. Sin embargo, en 2014 el déficit comercial aumentó 7, 5% aunque las importaciones disminuyeron 0, 2% mientras que las exportaciones disminuyeron 1, 3%.

2. Establecer medidas de embargo o bloqueo contra países o productos estimados como problemas o desafíos la Seguridad Nacional (SN) estadounidense.

Los casos de Cuba desde los inicios de la década del 60 del Siglo XX y de Rusia en 2014, pasan por Irán, son ejemplos de tal procedimiento de la política comercial estadounidense como complemento de su política exterior.

Tales acciones tienen efectos visibles e invisibles, de corto y largo plazo.

El 4 de diciembre del 2014, la Cámara de Representantes de Estados Unidos, con el voto a favor de 411 congresistas y el voto en contra de solo 10 de esos mismos representantes, aprobó la Resolución 758. Documento condenatorio a la política de Rusia hacia otros países del espacio postsoviético y exigen, en ese contexto, al Gobierno norteamericano por parte del Congreso, que se siguiera ampliando la política de sanciones contra Moscú (Jofré Leal, 2014).

En específico, este singular documento señaló que *“se condena la agresión política, económica y militar de la Federación Rusa contra Ucrania, Georgia y Moldavia y las violaciones de su soberanías, independencia e integridad territorial”*. (Estados Unidos. Cámara de Representantes, 2014)

Ha Resultado muy interesante apreciar como la Resolución 758 dio a conocer acusaciones, pero sin haber presentado en la Cámara de Representantes estadounidense prueba alguna, más allá de especulaciones y amenazas a la SN, la visualización de peligros inexistentes o percibir que Rusia está contra Estados Unidos, o sea todo se aprobó sin pruebas audiovisuales - con todo el poder tecnológico estadounidense y sus aliados, para demostrar una invasión de fuerzas militares rusas.

3. Tratar de imponer mediante acuerdos internacionales de libre comercio (TLC) los beneficios de la superior competitividad, poder financiero y de

productividad del país y contrarrestar los efectos de la variación del poder adquisitivo de su moneda.

El país obtuvo para el 2016 un valor de 5, 61 puntos en el Índice de Competitividad publicado por el Foro Económico Mundial, que mide cómo se utilizan los recursos y capacidad nacionales para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad, mejorado su puntuación respecto al informe del año 2015, en el que obtuvo 5, 54 puntos. Dicho valor le coloca entre los 10 países más competitivos del mundo, concretamente en el puesto 3 de la lista (World Economic Forum, 2017).

4. La liberalización del comercio a nivel multilateral, regional y bilateral, con la utilización de su influencia para promover la apertura. En la aplicación de esta estrategia, han aumentado el número de países con los que los estadounidenses habían negociado Tratados de Libre Comercio (TLC).

Los principales socios en las exportaciones comerciales en 2014 eran los países del TLCAN con el 34, 1%, México (14, 8%) y Canadá (19%) más China (7, 8%) que tiene un importante excedente comercial con Estados Unidos), Japón (4, 1%), Gran Bretaña (3, 3 %), y la Unión Europea. Desde 2013, Estados Unidos negocia con esta última para firmar un acuerdo de libre comercio que todavía está pendiente de aprobación.

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI), conocido en lengua inglesa como Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) o Transatlantic Free Trade Área (TAFTA) o Área de Libre Comercio Trasatlántico, es una propuesta de TLC con la Unión Europea donde sus defensores argumentan que el acuerdo sería beneficioso para el crecimiento económico de las naciones que lo integrarían, aumentaría sobremanera la libertad económica y fomentaría la creación de empleo. Sin embargo, sus críticos argumentan que estas se producirían a costa del aumento del poder de las empresas más grandes, rebajando los niveles de protección social y medioambiental de forma drástica, se limitan la capacidad de los gobiernos para legislar en beneficio de los ciudadanos así como el poder de los trabajadores en favor de los empresarios.

Después que, el borrador del proyecto se filtrara en marzo de 2014, la UE lanzó un programa para consultar a los ciudadanos interesados, aunque solamente sobre un número limitado de cláusulas se destaca en el documento

el hecho de que se pensaba aprobar algunos mecanismos supranacionales, tales como que el tratado no permitiría a los gobiernos aprobar leyes para la regulación de sectores económicos estratégicos como la banca, los seguros, servicios postales o telecomunicaciones y el derecho de que ante cualquier expropiación las empresas podrían demandar a los gobiernos exigir la devolución de su recurso invertido más compensaciones e intereses.

El tratado generaría la libre circulación del capital, establece cuotas para la circulación de trabajadores, etc. Este acuerdo de libre comercio debía estar finalizado para finales de 2015 pero ello no se cumplió y con Trump presidente desde el 20 de enero de 2017 las incertidumbres sobre su conclusión y finiquito crecieron.

5. Considerar que el sistema multilateral de comercio y su condición de miembro de la Organización Mundial del Comercio constituyen el centro esencial de las relaciones comerciales internacionales y de su política comercial.

Aunque de forma reiterativa el país entre en contradicción con el espíritu de esta institución.

6. Atribuir y priorizar a las negociaciones comerciales multilaterales - de "vía rápida", como un instrumento esencial para el logro de sus objetivos comerciales, en especial en la esfera de los servicios.

En 2014, se dieron a conocer una serie de documentos a través de WikiLeaks, donde se publicó la existencia de ciertas acciones, que podrían de ser aprobadas violentar la soberanía de los Estados que formasen parte del acuerdo a través de la restricción de sus capacidades legales y potestades gubernamentales, como es el caso de imponer sus propias limitantes en lo que a inversión extranjera se refiere.

Estados Unidos y la Unión Europea, los principales impulsores del Tratado de Servicios (TISA), el cual podría afectar a unos 50 países y a un 68, 2 % del comercio mundial de servicios estimándose que de aprobarse el TISA se promovía una nueva forma de organizar la liberalización a escala global del comercio de los muy dinámicos servicios como el caso de la banca, transporte y telecomunicaciones (Sagolj, 2015).

7. Promover un gran número de valores propios en su agenda comercial internacional.

Su esencia es exportar el estilo de democracia burguesa estadounidense y sus instituciones así como su modo de vida como sutil patrón de dominación y globalización política, económica y social.

8. Obtener y otorgar preferencias unilaterales a países en desarrollo en el marco de varios programas; esas preferencias pueden estar condicionadas al cumplimiento de diversos objetivos políticos de los Estados Unidos. Ejemplo de ello es la propuesta de cooperación energética con el Caribe.

9. Aplicar una política de trato nacional a la inversión extranjera directa, con sujeción a determinadas restricciones específicas por sectores, como los de la energía, la minería y la pesca, así como los de los servicios aéreos, marítimos y financieros.

El trato nacional está sujeto a restricciones cuando se pretende acogerse a determinados programas de ayuda oficial. Además, en un número limitado de casos, la IED está sujeta a prescripciones de presentación de informes o a exámenes para atender a las preocupaciones de seguridad nacional.

El FMI señala que Estados Unidos era en 2016 una de las economías más dinámicas del mundo que mantienen o mejoran las previsiones de crecimiento. La economía estadounidense volverá a ser uno de los motores del crecimiento mundial. Desde el año 2010 la economía este país ha alcanzado tasas de crecimiento cada vez mayores y debía crecer un 2, 6% en 2015 (frente al 2, 4% del año 2014) y un 2, 8% en 2016.

En la política comercial Estadounidense, hay que prestar atención a lo que está pasando al interior de su economía y que empresas resultan las más dinámicas y como esto influye en las proyecciones globales de este en una coyuntura donde los enfoques globales y los acuerdos de ellos derivados crecen en importancia.

Trump desaprobó el Tratado o Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP), y estaba a mediados de 2017 cuestionada la participación local en la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP), con lo que ponía todo lo hecho hasta su toma de posesión en entre-

dicho y revaluación, creándose cierta incertidumbre de hasta donde llegaría en sus políticas comerciales tendientes al proteccionismo.

El [TTIP](#), por otro lado, tiene, al decir de los analistas, más claros sus objetivos económicos, más interrelacionados con el dinamismo presente de la economía estadounidense con preponderancia del sector servicios y se espera que sus resultados, una vez aprobados, tengan rápidos e importantes impactos en la dinámica presente y futura de la DIT y del CI trazando los elementos reguladores del comercio mundial de servicios cuando su economía se mueve especialmente en la esfera del conocimiento y cada día más empresas se desplazan a este tipo de actividades y de ahí su interés en proteger la propiedad intelectual de tales acciones.

Serán prioridad también las empresas que producen dispositivos médicos, productos farmacéuticos y las nuevas tecnologías que han crecido en su participación en los beneficios empresariales hasta el 32% en 2014, desde un 13% en 1989. Dado que la tasa de crecimiento y la rentabilidad del capital de una empresa determinan cuánto necesitan invertir, estas y otras empresas de alta rentabilidad pueden invertir menos capital y aun así lograr el mismo crecimiento de los beneficios que las empresas con rendimientos más pequeños y esa es una de las ventajas competitivas de la economía estadounidense.

Los problemas monetarios estadounidenses bien podrían ser un freno a su CI si las exportaciones se harán más caras relativamente para los que quieran comprar sus productos ante el fortalecimiento del dólar exacerba los problemas para las naciones y compañías que han asumido deuda en la divisa estadounidense.

Otra amenaza al predominio y expansión del comercio exterior estadounidense y del mundo en general, se podría derivar del crecimiento acelerado y la acumulación de deudas privadas y públicas que según un estudio del McKinsey Global Institute (2015), representan casi 200 billones de dólares a escala mundial; o sea el 286 % del PIB mundial, contra el 269 % en 2007, antes del estallido de la crisis (Dobbs, 2015). Esta progresión afectara en algún momento el crecimiento mundial y del comercio global a él asociado.

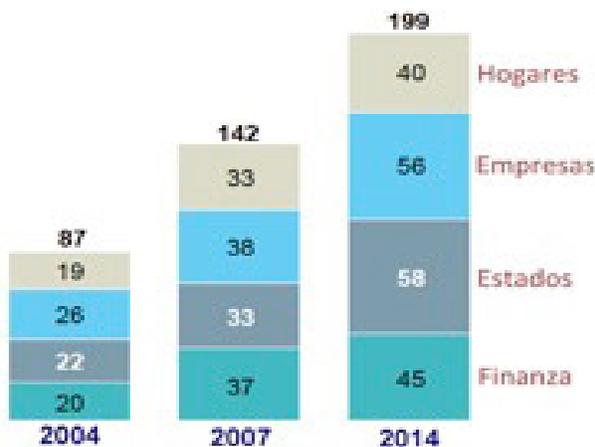


Figura 5.4. Deudas mundiales acumuladas.  
Fuente: Mckinsey Global Institute (2015).

## 5.2. La Unión Europea

Con una población de más de 508 millones de habitantes tras la entrada de Croacia en julio de 2013 (7% de la población mundial) y 28 países miembros, la Unión Europea (UE) es el 25% del PIB mundial en 2012 con €12, 6 trillones) y con un PIB per cápita de 25.000 euros.

La UE es el socio comercial más importante para los países en desarrollo y la mayor potencia comercial representando aproximadamente un 16.5% del comercio mundial y es líder mundial en inversión extranjera directa, resulta ser el principal receptor y donante con un stock acumulado global de 778 mil millones de euros y 4.900 mil millones de euros respectivamente en 2013.

### *Política Comercial*

Las características del acuerdo de la UE dan pie a un incremento preferencial del comercio entre sus miembros y además procuran la participación en acuerdos multilaterales y plurilaterales de conjunto con acuerdos bilaterales cuando ello lo amerite.

El actuar como un bloque le otorga importantes beneficios a la UE y eso se refleja en el interés de tantos países por llegar a tal nivel. Sus elementos más

significativos son:

1. Establecer diferentes criterios de desarrollo de sus relaciones de comercio
  - Enfoque Multilateral: Se establece desde la posición única y supranacional de la UE y esencialmente en el marco de la Organización Mundial del Comercio y otros acuerdos globales como el aprobado con países de África, América y el Pacífico y otros multilaterales en discusión, dentro y fuera de la organización con el objetivo de fomentar un acceso reglamentado al mercado en el contexto de una gobernanza regional y mundial acorde con sus objetivos estratégicos, europeos y globales.
  - Enfoque Bilateral: la UE posee múltiples tratados comerciales y acuerdos bilaterales de este tipo y mediante una política comercial muy activa elabora políticas comerciales específicas con terceros países y áreas regionales donde se inmiscuyen más 120 países vinculados por acuerdos comerciales de ámbito regional.

La agenda comercial bilateral de la UE y sus negociaciones comerciales son amplias y si en 2006 los Acuerdos de Libre Comercio de la UE cubrían menos del 20 % del comercio exterior estimándose que cuando se concluyan las negociaciones, abiertas, esta cifra aumentará hasta el 50 % y si se completa la agenda bilateral prevista se llegaría al 75 %. Se estima que ello se traducirá en un incremento del PIB de más del 2 % de la UE y de un aumento en más de 2 millones de empleos ligados al comercio para el conjunto de la UE.

En 2013 entraron en vigor los acuerdos con Perú, Colombia y Centroamérica y se avanzó muy notablemente en las negociaciones con Singapur. Se negoció el tratado de comercio Canadá, y se está negociando con Estados Unidos un tratado parecido pero que es más complejo de aprobar. La UE participa de forma global en discusiones de acuerdos sobre tecnología, ambiente y comercio verde y los nuevos tratados plurilaterales al margen de la Organización Mundial del Comercio del tema de las actividades de servicios.

Dentro de los acuerdos bilaterales ya se han implementados: acuerdos con países como Chile, México, Centroamérica, Perú y Colombia; Corea del Sur; uniones aduaneras con Turquía, Andorra y San Marino; Acuerdos de Estabilización y Asociación con Albania, Montenegro, Bosnia y Herzegovina; Acuerdos de Asociación con países mediterráneos; con Canadá entre otros. Estos acuerdos llevan aparejados mecanismos de seguimiento y por ejemplo en el caso de Chile se establecen reuniones de alto nivel para dar seguimiento a

temas de interés bilateral, que reflejan la importancia otorgada a las relaciones comerciales y políticas establecidas a alto nivel incluso entre Jefes de Estado y de Gobierno, entre Ministros de Asuntos Exteriores y otros miembros de los gobiernos involucrados, así como reuniones periódicas entre altos funcionarios. Estaba aún pendiente de aprobación parlamentaria el acuerdo comercial con Canadá y se discutía con Estados Unidos uno semejante.

El acuerdo canadiense tenía a fines de 2015 que ser aprobado por los 28 países miembros de la Unión Europea y las 10 provincias y tres territorios que forman Canadá y se esperaba ello ocurriera pero no fue así y dicho requisito faltaba para su entrada en vigor.

El acuerdo plantea eliminar más del 99% de los aranceles recíprocos y el aumento del acceso a mercados de bienes y servicios y proporcionando además nuevas oportunidades de inversión y así cubre prácticamente todos los sectores y aspectos del comercio entre Canadá y la UE.

La potencial liberalización del comercio de bienes incluye una amplia variedad de ramas, tales como las manufacturas avanzadas, automóviles, químicos y plásticos, alimentos procesados, productos de pesca, entre otros y en materia agrícola, el CETA constituye un precedente para futuras negociaciones de la UE pues representa un balance entre los intereses de las partes que se comprometieron a liberalizar al final de un período de transición el 92, 8% de las líneas comerciales agrícolas canadienses y el 93, 5% de las europeas.

Con respecto a los productos sensibles (lácteos para Canadá; y carne bovina y de cerdo y maíz para la UE), se pactó un nuevo acceso al mercado en forma de contingentes arancelarios, que representan un 1% y un 1, 9% suplementario de líneas tarifarias, de Canadá y la UE respectivamente. Para Canadá se mantendría, según analistas del Banco Interamericano de Inversiones (BID) a fines de 2013 el máximo arancel hasta que lleguen a una cuota de 15.000 toneladas la carne bovina congelada, 35.000 toneladas la carne fresca, 75.000 toneladas de carne de cerdo y 8.000 toneladas de maíz, momento en que entrarán a la UE con arancel cero. Mientras tanto, para la UE la cuota para los quesos se ha elevado de 11.000 a 29.500 toneladas.

En 2012, el comercio de servicios de transporte, viaje, seguros y comunicaciones entre Canadá y la UE se estimó en 26.800 millones de euros y con el

tratado en debate, esto se cree que se multiplicaría aceleradamente pues se reducirá o eliminarán ciertas barreras para el traslado de personal temporario y personas de negocios y también se provee un marco común para reconocimiento mutuo de títulos académicos. Este acuerdo es muy importante para Canadá cuando este es uno de los exportadores de servicios más grandes del mundo y vende a Europa importantes montos en las áreas de investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos. Se espera que con el acuerdo se beneficien los servicios de tecnologías de la información y la comunicación, ambientales y otros profesionales.

- Enfoque Unilateral: la UE aplica medidas unilaterales en interés del desarrollo y/o la estabilidad política, de acuerdo con sus propias necesidades y objetivos. Aquí sobresalen.
- El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG): Usado como manera de incrementar el desarrollo de terceros a través de estrategias favorables en los aranceles de ciertos bienes y servicios importados.

Este puede establecer a los países que se benefician el acceso libre de derechos o una reducción arancelaria, dependiendo del carácter del producto y del tipo de SPG otorgado al país en cuestión.

La iniciativa Todo excepto armas (EBA en inglés) - un acuerdo SPG especial para los países menos desarrollados. EBA concede acceso libre de derechos a las importaciones de todos los productos procedentes de esos países, salvo armas y municiones, sin restricciones cuantitativas.

La UE también trabaja bastante con el otorgamiento de preferencias asimétricas, por ejemplo para los Balcanes y Moldavia, con objeto de garantizar la paz, la estabilidad, la libertad y la prosperidad económica en la referida zona.

- Principales orientaciones del flujo comercial de la UE

La orientación comercial de la UE es la siguiente:

### *Estados Unidos*

En junio de 2013 la UE aprobó el negociar las condiciones para un amplio acuerdo de comercio e inversiones finalmente denominado «Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión» (TTIP, por sus siglas en inglés el cual si culmina exitosamente podría ser el mayor acuerdo comercial del mundo y se estima su impacto en 0, 5 % del PIB de la UE, se crean un enorme

mercado de 800 millones de consumidores, que significa casi el 50 % del PIB global y un tercio de los flujos comerciales internacionales El TTIP en proceso de negociación contaba con 3 principales bloques: acceso a mercados, aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales.

El «acceso a mercados» incluye el comercio de bienes, el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas. En los «aspectos regulatorios» incluyen las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Los demás tópicos incluyen la propiedad intelectual, facilidades comerciales, el desarrollo sostenible, las pymes, aspectos de la competencia y de comercio de energía y materias primas, entre otros.

### *América Latina*

La UE es el segundo socio comercial de Latinoamérica y el Caribe y su intercambio recíproco se incrementó más del doble desde 2004 a 2014, llegan hasta 209 mil millones de euros, correspondiente al 6.5% de las exportaciones totales de la UE y el 5.9% de las importaciones. Las inversiones son por igual importantes y complementan el activo CI cuando los europeos siguen siendo el principal inversor en los países de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), aportando el 35% de la Inversión Extranjera Directa (IED) total que recibe la región. La inversión europea que recibe Latinoamérica y el Caribe es mayor que la inversión europea en Rusia, China e India juntas.

En Bruselas (Bélgica) transcurrió la II Cumbre de la CELAC y la UE cuyos principales acuerdos de corte comercial que los dos organismos coincidieron en la necesidad de sumar esfuerzos para seguir luchando contra la pobreza y de hacer convenios que estimulen el crecimiento económico de ambas partes y aumentar la cooperación.

### *África*

Las relaciones comerciales, históricas, con África se rigen por marcos políticos que se solapan parcialmente y los significativos son el Acuerdo de Cotonú (2000) y la Estrategia Conjunta África-UE (JAES). Como puntos referenciales y explicativos de las relaciones política, económica y de desarrollo. La UE

trabaja activamente para fomentar la paz y la seguridad en África y participa con la Unión Africana (UA) y la llamada cooperación de la UE para el desarrollo de África se canaliza a través de acuerdos comerciales preferenciales y diversos flujos financieros, como es el Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Asimismo, la UE ha concluido negociaciones para acuerdos de asociación económica (AAE) con varias regiones africanas.

### *Fundamentos jurídicos:*

- Artículo 217 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).
- Acuerdo de Asociación celebrado entre los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP), por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros por otra (Acuerdo de Cotonú).
- Acuerdo de comercio, desarrollo y cooperación (ACDC) entre la República de Sudáfrica y la Comunidad Europea y sus Estados miembros.
- Acuerdo de Cotonú. El objetivo es erradicar la pobreza integrando más plenamente los países ACP en la economía mundial. En el Acuerdo se emplea el término «asociación», con el que se destacan el compromiso y la responsabilidad mutuos y se enfatizan el diálogo político, los derechos humanos, la democracia y la buena gobernanza. El Acuerdo lo aplican instituciones conjuntas ACP-UE, más un Consejo de Ministros, un Comité de Embajadores y una Asamblea Parlamentaria Paritaria.
- Una primera referencia para las políticas de la UE en África es el Acuerdo de Cotonú, que sienta las bases para las relaciones entre la UE y 79 países del grupo ACP. Sudán del Sur y Somalia están en proceso de firma y ratificación del Acuerdo.

Las relaciones UE-ACP se remontan a los Convenios de Lomé I a IV (1975-2000) por los que se establecen las disposiciones en materia de cooperación al desarrollo y comercio, que concedieron un acceso libre al mercado europeo para el 99,5 % de los productos procedentes de países ACP. Este tratado fue sucedido por el de Cotonú, firmado el 23 de junio de 2000, y es válido por 20 años. Concluye en 2020 aunque han ocurridos dos revisiones del inicial. En 2005 se reconoció la autoridad de la Corte Penal Internacional (CPI), lo que motivó que Sudán y Guinea Ecuatorial se negaran a firmarla o ratificarla y en la de 2010 tampoco se llegó a acuerdo pleno.

### *Estrategia Conjunta África-UE (JAES)*

La política general de la UE respecto a los 54 estados miembros de la Unión Africana (UA) se formula en la Estrategia Conjunta África-UE (JAES), que adoptaron los líderes europeos y africanos en la segunda cumbre UE-África celebrada en Lisboa en diciembre de 2007.

La finalidad de dicha estrategia es dar a las relaciones África-UE una nueva dimensión estratégica, con una asociación política consolidada. Sus principales objetivos son:

- Aumentar la cooperación al desarrollo, abriendo las relaciones entre África y la UE a cuestiones de interés político común.
- Coordinar acciones comunes para enfrentar los problemas económicos globales.

Para el FMI mejorara en los próximos años la situación económica de los países de la zona del euro presentara niveles de crecimiento cercanos a su pleno potencial y las tasas de paro se están reduciendo. Este crecimiento obedecería a la disminución de los precios del petróleo, la depreciación del euro, la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo y la mejora de las condiciones financieras para las empresas, familias y gobiernos de la región.

En una evaluación objetiva de la UE, se tiene que reconocer cómo este esquema de integración ha ido más lejos que los que sus críticos decían hace varias décadas logran muy significativos avances en su flujo comercial interno (el más importante) y el externo, la unificación económica, política y monetaria financiera es en estos últimos aspectos donde más problemas se presentan incluso ante la continua negativa británica y de algunos otros asociados, de perder su independencia monetaria y política y los problemas de las crisis de los años 2007-2008 que ha puesto en jaque a varios de sus miembros como Grecia, España, Portugal y otros más en los primeros años de mitad inicial de a la segunda década del Siglo XXI.

Según los resultados de 2015 el PIB de las economías europeas más grandes crecieron poco con la excepción de España que incrementó en algo su producción como consecuencia de su incremento en exportaciones favorecidas por la depreciación del euro y la disminución del gasto importador ante la caída elevada del precio de los hidrocarburos. Sin embargo, esos

elementos no permitieron la plena recuperación del PIB europeo, donde las tradicionales políticas monetarias expansivas no lo estaban consiguiendo, ni las reformas y ajustes patrocinados por Banco Central Europeo (BCE).

La UE presenta un gran volumen de deuda pública y un desempleo, algo que afecta al crecimiento de la de la eurozona, donde algunos llaman ahora situación a la japonesa. Donde la economía no responde a los tradicionales estímulos económicos: Francia creció apenas un 0,3% en 2015, Italia lo hizo en menos (el 0,2%). España consigue cierto crecimiento de 0,8% pero con una tasa de desempleo récord, una elevada deuda. El PIB disminuyó en 2015 en tres países (Grecia, Estonia y Finlandia), lo que deja el crecimiento de toda la Unión en el 0,4%, en línea con la economía del Reino Unido y de Estados Unidos.

La economía holandesa está casi estancada, y la alemana se desacelera lentamente, con niveles de inversión muy bajos y entre los países que fueron rescatados, por su déficit y problemas, solo España e Irlanda presentaban reactivaciones positivas y Grecia pasó de resultados positivos a un retroceso de su PIB. De esta forma algunos predicen que el BCE inyectará un mínimo de 360.000 millones de euros adicionales al menos hasta el mes de marzo de 2017, y llegan a alcanzar un volumen total de 1,5 billones de euros sin que nadie pueda decir que con esto Europa se recuperara.

Otro agudo problema europeo en los próximos años es la crisis de los inmigrantes ilegales de 2015 y sobre todo de fines de año, más las diferencias de posiciones de cómo adoptar su tratamiento, con países como Checoslovaquia totalmente negados a acogerlos y otros como Alemania de posiciones más flexibles, sumado a los ataques de grupos terroristas de los últimos años con el caso connotado de los hechos de París, de noviembre de 2015, más las inquietantes amenazas de Londres de retirarse de la UE tensaron las alarmas sobre la futura evolución de la unión máxime que su moneda perdía valor frente al dólar y otras divisas, sumado todo lo anterior al complicado tema del embargo frente a Rusia que estaba afectando su comercio energético y general con ese país, se genera un escenario no claramente definido sobre el futuro de la evolución de la UE en el período 2016-2020.

### 5.3. Japón

Está ubicado entre las cinco primeras economías mundiales en términos de

PIB y su dinamismo económico sigue siendo activo y singular dada la sensibilidad del país a la situación de la economía internacional al depender de muchos productos y materias primas de los cuales tiene poca dotación. Posee una Población de unos 127, 1 millones de habitantes (Marzo 2014) y una superficie: de 377.950 km<sup>2</sup>.

El PIB per cápita en 2014, fue de 27.252 euros, por lo que se encuentra en el puesto 30 de los 196 países estudiados. En cuanto al Índice de Desarrollo Humano, que elabora la ONU, fue de 0, 890 puntos en 2013, con lo que se situó. Se le estima un lugar de media dificultad para realizar negocios al ser ubicado en 34 puesto de los 189 que conforman este ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para tal fin.

En cuanto al indicador de corrupción se le sitúa como bajo en este tema con calificación de 76 puntos, con el que se colocó en el puesto 16 de los 174 publicados, en el que los países en los que hay menor percepción de corrupción ocupan los primeros puestos.

El bajo índice de natalidad y el progresivo envejecimiento de la población junto con pobre crecimiento de mano de obra inmigrante joven en los últimos años, implicó una reducción de su mercado interno al producirse un declive lento y constante de la demanda agregada interna lo que por igual se refleja en su CI afectado también por una elevada concurrencia internacional en sectores tecnológicos que hace décadas dominó y que ahora su cuota de mercado mundial se resintió desde comienzo de los años noventa del Siglo XX.

Ya en épocas más cercanas y con la crisis económica y financiera en Estados Unidos y Europa a partir de 2008, Japón experimentó una reducción de sus exportaciones hacia ambos territorios viendo por igual como la sobrevaloración hacía menos competitivos sus bienes.

La economía con mantenimiento de una estructura productiva y organizativa que se puede catalogar de dual con un importante conjunto de grandes conglomerados que controlan más del 50% de la producción industrial japonesa y de servicios de la economía, convertidas en multinacionales y con todavía una fuerte presencia en el mercado internacional y del CI y un importante número de empresas medianas y pequeñas, a menudo negocios de organización familiar.

El país todavía mantiene como una de sus peculiaridades el tener una elevada tasa de ahorro y de formación bruta de capital 21% del gasto, financiado con ahorro interno y hace uso de la financiación bancaria según datos de 2012. Pero esto parece haber disminuido en fechas posteriores. Otros componentes del gasto: consumo privado alcanza el 61% del PIB, 20 % el consumo público y tuvo en 2012 una aportación neta negativa del sector exterior (exportaciones 14, 6% menos importaciones 16, 6% del 2%

El 72, 5% del PIB se genera en el sector servicios al que se asocia el 69, 8% de la población activa; el 26, 3% procedía de la industria con un 26, 2% de la población activa; y la agricultura contribuye al 1, 2% y daba empleo en 2012 al 3, 9% de la población activa.

En 2015 la situación japonesa se complicó a pesar del estímulo monetario más grande de toda su historia y su economía continúa sin levantarse, puede considerarse que entró en recesión técnica por quinta vez en los últimos siete años. Entre junio y septiembre, de 2015, el PIB disminuyó en 0, 2% con respecto a los tres meses anteriores –lo que significa una tasa de apenas un 0, 8%- después de que durante el segundo trimestre del año la economía ya se contrajera en un 0, 7%. Según los datos preliminares del Gobierno, la principal causa de la caída fue el bajón de la inversión de las empresas (-1, 3% con respecto al trimestre anterior).

### *Política Comercial*

Forma parte activa de las principales organizaciones internacionales de ámbito económico-financiero. Es miembro de la OCDE, del Club de París, del G-7, G-8 y G-20. En relación con el comercio exterior, la Unión Europea es el tercer socio de Japón tras China y Estados Unidos tanto en importaciones como en exportaciones, aunque el saldo es negativo para la UE. Otros socios principales son Corea del Sur y Taiwán.

Los principales productos exportados por Japón son los productos químicos, las manufacturas, la maquinaria y los equipos de transporte. Por parte de las importaciones, son los combustibles minerales y la maquinaria eléctrica.

### *Medidas Arancelarias*

Japón practicó la reforma a gran escala en 1961, pero las medidas siguieron siendo de corte proteccionista para la industria nacional en crecimiento,

abundaron las medidas de restricción de importaciones. En los años sesenta se liberaron productos como; autobús y camiones (1961), televisión a color (1964), automóvil de pasajero (1965), calculadora electrónica y sus equipos periféricos (1975) en los años siguientes de haber recuperado su industria de la guerra pero nunca han dejado de ser proteccionista.

Japón tradicionalmente ha practicado una política de exportaciones de promoción de los rubros comerciales banderas de su industria manufacturera y de servicios y realiza la concesión de créditos con tales fines y a la par procura mantener el acceso a las importaciones de materias primas fundamentales para su industria sobre todo de portadores energéticos. Las MNA son bien exigentes en los temas de importación.

El grado de apertura de la economía externa japonesa continuará siendo limitado dentro del PIB, en comparado con Europa y otros países asiáticos como China o Corea del Sur y además la economía permanece con elevadas restricciones al comercio, que buscan proteger sectores poco competitivos como la agricultura, y algunas industrias. Su dependencia de las materias primas y energéticas seguirá siendo importante y por eso su dinamismo global tendrá mucho que ver con el dinamismo de los acuerdos globales y regionales donde Japón participa.

En esta cuestión hay que tener presente qué proyección económica interna no se ve del todo favorable y los expertos estimaban que esta estaba en una dinámica cercana a una recesión y en los primeros días de noviembre de 2015, el Banco de Japón (BOJ) redujo su pronóstico de crecimiento real hasta 2018, al prever un incremento anual hasta abril de 2016 del solo 1, 2%, por debajo del 1, 7% antes proyectado y para el tercer mes de 2017 la institución espera un crecimiento anualizado del 1, 4%, por debajo de la previsión del 1, 5% y para el igual período de 2018 se prevé un crecimiento de solamente el 0, 3% o sea casi nulo. Esto afecta, sin lugar a dudas, su participación en la DIT y el CI y de esta forma a fines de 2015 se divulgó la noticia de que Japón volvió a hundirse en la recesión.

El CI, japonés pese a las turbulencias de los mercados emergentes, también tuvo un impacto positivo en el PIB, con un aumento de 2, 6% de las exportaciones, impulsadas por la depreciación del yen. Ante esta situación se comentó en 2015 que el gobierno estaba buscando medidas de reactivación de la economía y para muchos analistas, el gobierno debería concentrarse

en las reformas estructurales, que se hallaban paralizadas y no reforzaban el crecimiento nipón.

A varios especialistas les preocupa el manejo de la deuda japonés al ser la nación más endeudada del mundo con una relación deuda/PIB, en 2014, de casi el 300%, lo que expresa un continuo deterioro. De 2007 a 2014 la deuda subió 64 puntos porcentuales, confirma que sus problemas son anteriores al estallido de la última crisis. Sus costos de endeudamiento siguen siendo asombrosamente bajos, lo que se refleja en la deflación de sus precios y la alta demanda interna de los bonos del gobierno. Esta situación habla de lo frágil del crecimiento japonés y de cómo la globalidad no anda del todo bien.

#### 5.4. Los BRICS

Desde un principio los integrantes del llamado grupo de países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) que poseen más del 40% de la población mundial, alrededor del 25% de la extensión total de la Tierra, sobre el 30 % del PIB y cerca del 20 % del comercio internacional, han estado proyectándose al CI de forma bilateral o multilateral para consolidar su lugar dentro de la DIT así como para ganar espacios en la económica y geopolítica global.

Los objetivos principales de las primeras reuniones entre Rusia, China e India fueron crear acuerdos para combatir el terrorismo, separatismo, extremismo y el tráfico de estupefacientes pero sobre el año 2003 y llegando el 2005 se firmaron acuerdos entre ellos con el fin de fortalecer y aumentar la cooperación, el intercambio de bienes y servicios, el desarrollo de proyectos energéticos y el establecimiento de un proyecto de una zona de libre comercio entre ellos para llegar a una participación del comercio mundial más acorde con su peso poblacional y territorial.

Por otra parte, lado Brasil, India y Sudáfrica fundaron en 2003 el Foro Trilateral IBSA con el objetivo promover la cooperación en comercio, inversión y diplomacia internacional y llevar adelante actividades en 4 temas centrales: la coordinación política, la cooperación sectorial, disminuir la pobreza, así como establecer vínculos con los medios de comunicación. Para el 2006, los tres países formaron grupos de coordinación para monitorear los compromisos creados en materia de comercio, entre India, Mercosur y la Unión Aduanera del África Meridional (SACU) al demostrar interés por los acuerdos comerciales multilaterales.

Posteriormente durante el año 2010, en el desarrollo de la segunda cumbre BRIC, en Brasilia, se trató el tema de las relaciones entre los integrantes pero no es hasta el año 2011 cuando estos deciden redactar su primer documento formal de lo que hoy se conoce como los BRICS, suman ahora a Sudáfrica de miembro en pleno derecho, y hacen oficial su entrada el 24 de diciembre de 2010. En esta reunión se clarificó como objetivos del grupo:

- Mejorar y aumentar los programas de cooperación aprobados con la búsqueda de mayor coordinación de estos en la articulación de posiciones unidas en la acción en la economía mundial.
- Emplear sus vínculos y relaciones bilaterales y multilaterales para fortalecer su peso en el comercio mundial.
- Incrementar su papel y aporte al trazado de la política global.

Es necesario destacar que la suma de Sudáfrica, le permitió, a los BRICS, sobre todo a China e India, ganar un importante aliado en asuntos políticos, dado el número de países africanos, sobre los cuales se podría influir más por medio de los vínculos entre Sudáfrica con los demás países africanos a través de la Organización para la Unidad Africana (OUA), su presencia en el sur de África y de la Unión Económica de África). Mejora con ello el comercio con los países africanos.

De esta forma los BRICS restantes y Sudáfrica pueden reforzarse en sus relaciones de intercambio comercial, China y la India mejoran su posicionamiento y el de sus productos, sobre todo en los países africanos de la cuenca india con importantes colonias hindúes y la presencia de Brasil aumenta en Angola. El auge de los BRICS, estaba ofreciendo a los países africanos nuevos socios comerciales distintos de los tradicionales, lo que les ha permitido abrirse hacia un nuevo espacio económico y político aunque las posibilidades de que África se aproveche de su comercio con los BRICS dependerán mucho de su capacidad de negociación para obtener concesiones comerciales que les sean favorables.

El comercio de mercancías del continente africano con los BRICS ha aumentado más rápidamente que los intercambios comerciales que haya tenido con cualquier otra región del mundo y su volumen se duplicó entre 2007 y 2012 para atender la cifra de 340 mil millones de dólares y según expertos, los intercambios comerciales deberían seguir creciendo, no obstante de cara

al futuro queda por ver cómo en estos intercambios influyen las políticas chinas de priorizar su crecimiento endógeno y las dificultades políticas internas de Brasil.

Buscar estabilidad en los precios de sus productos de exportación es uno de los objetivos del grupo y su incorporación de los BRICS al G-20 permite a los mismos dejar escuchar sus criterios y defender las posiciones comunes en un nuevo foro internacional donde los países de mayor peso en la economía mundial negocian posiciones y proponen o frenan los cambios en el ámbito internacional. Estos estados también buscan fortalecer sus posiciones sobre el comercio mundial en la organización mundial del comercio de la que todos son miembros.

Se busca además incrementar el comercio recíproco mediante el empleo de las monedas locales. Otro ejemplo de acuerdos comerciales entre estos países emergentes, es el que se firmó entre China y Brasil en junio de 2012, acuerdo que eleva la inversión y el intercambio de bienes en los próximos diez años. Por otro lado, en marzo de este mismo año se firmó el acuerdo entre los anteriores países que les permite usar sus propias monedas en operaciones de comercio internacional por un año en un trienio.

A manera de conclusión se destaca que a la hora de evaluar la política comercial de los BRIC, que erróneamente no pocos piensan que el grupo es algo homogéneo o posee políticas y plataformas de exportación comunes con creciente tendencia al comercio exterior algo válido quizás para China, pero no generalizable a todo el grupo con economías muy diferentes en su estructura productiva y componentes de CI con predominio de las exportaciones de materias primas en todos menos Pekín (papel significativo de los energéticos) y un alto peso de las manufacturas en el caso de China indica las diferencias dentro de un grupo que busca mayor espacio en la geometría de la DIT y la de establecer políticas globales acordes con su peso en las regiones donde se ubican y en el contexto mundial.

La creación en 2015 del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII), al cual se habían adherido unos 57 países (entre ellos los BRICS, además Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Australia, España, Corea del Sur, Israel), también molesto al gran capital y al FMI, preocupada por la influencia creciente de las finanzas chinas o el Consenso de Beijing, como ya lo denominan, ante su posible contrapeso al Consenso de Washington o sea el FMI.

De esta manera, el FMI, con Estados Unidos a la cabeza, intenta a la desesperada una restauración conservadora a nivel mundial, para que todo vuelva a la hegemonía de antes, a la del siglo XX (Mancilla, S .A. 2015).

### 5.4.1. China

De forma acelerada el gigante asiático se está convirtiendo en una de las locomotoras de la economía mundial y su creciente peso se siente en la arena internacional, el comercio, la exportación e importación de bienes y servicios y capitales y su rápido dinamismo internacional asombra además como principal tenedor de la deuda estadounidense y el principal reto económica y comercial de Washington. Así, según informes del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, en septiembre de 2015 China vendió una cantidad de bonos estadounidenses equivalente a 12.500 millones de dólares pero sin embargo, seguía siendo el mayor tenedor extranjero de deuda estadounidense y pese a esas últimas ventas y todavía poseía bonos por un valor de 1, 258 billones de dólares.

El territorio aportó a fines de 2014 un 27, 8 % de la economía global y se espera que las reformas económicas, comerciales, internas y externas, y financieras llevadas a cabo por el gobierno generasen un desarrollo económico interno importante y el de otros países vinculados a su economía y durante el año 2014 el crecimiento económico de China disminuyó y los resultados obtenidos, relacionados con las cifras de pedidos de las fábricas y de inversión, indican inequívocamente que el crecimiento anual no alcanzaría la meta fijada por el gobierno chino de un 7, 5%, lo que supuso el crecimiento más débil en 24 años.

En 2016 se obtuvo 4, 89 puntos en el Índice de Competitividad publicado por el Foro económico Mundial, al calificar la manera en que se utilizan sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un mejor nivel de prosperidad se muestra empeorada su puntuación respecto al informe anterior en el que se obtuvo 4, 89 puntos. Lo inquietante de la economía china según este indicador es que está por debajo del valor alcanzado en 2012 (4.90), decae posteriormente en 2013 y aunque se recuperó en los posteriores, su nivel competitivo muestra un freno o estancamiento de la productividad de china algo preocupante desde el punto de vista de su alto nivel de comercio exterior. El país está bien situado en el ranking de competitividad, en el que ocupa el puesto 28 de los 142 que se analizan y así mantiene el mismo pues-

to en el ranking que tenía en 2015.

El Estado chino trata de recuperar la fuerza del crecimiento del PIB e indicó en 2015 que este podría sufrir una desaceleración en hasta el 7, 1% desde el 7, 4% del 2014, ante la debilidad del sector inmobiliario, y en el análisis publicado en la página web del Banco Central de China, se explica cómo la creciente demanda mundial de productos podría dar un fuerte estímulo a las exportaciones locales pero sin embargo, no se contaba al interior de la economía asiática con fuertes factores contra restantes del crecimiento nacional débil pronosticado y con la suficiente potencia como para contrarrestar el impacto de la disminución de la inversión inmobiliaria. Una señal importante dada en 2015 por su economía es su relativo enfriamiento en medio de las transformaciones económicas en su interior dirigida a aumentar la producción de bienes de consumo y del sector servicios con el fin de satisfacer más adecuadamente las necesidades de sus ciudadanos, elevar su nivel de vida y aumentar su mercado interno. En 2016 el PIB creció cerca del 7%.

La República Popular China está realizando una reforma que a su vez generará una oportunidad importante para el desarrollo económico de otros países, señalaron expertos extranjeros, con el fortalecimiento de su comercio exterior y se espera que su crecimiento económico -impulsado por su reforma estructural- aporte con entre 30 y 40 % de la meta del crecimiento del G-20 en los próximos cinco años, expectativas abordadas durante la Conferencia Central de Trabajo Económico 2014, llevada a cabo del 10 al 12 de diciembre en Beijing, capital china. Ello se reflejará en la participación china en el comercio mundial y en la instrumentación de su política comercial mixta con objetivos de libre comercio por un lado y altamente proteccionista en aspectos considerados estratégicos por los líderes del gobierno.

### *La Política Comercial*

Es importante ver el lugar del país en la DIT y cómo este ha variado de forma acelerada hacia los productos que requieren de mano de obra altamente calificada; con el elemento a favor de sus bajos costos algo que al contrario frena el dinamismo del mercado interno y afecta entonces a otros actores de la economía local. Así lo afirma Rojas (2013) en que “China será el país dominante en manufactura de productos a nivel mundial”... para los cuales se necesita una mano de obra intensiva y cuyo componente tecnológico no es, en general, elevado”.

Las exportaciones reflejan el crecimiento económico de China, y por ende el primer lugar en el ranking y según la BBC (2009), estas tuvieron un crecimiento superior al 25% anualmente hasta el 2007, lo que la ubicó como la tercera economía mundial en el 2008 y es ya la segunda. Así, para el año 2009 China superó a Alemania como exportador a nivel mundial, se ubica por primera vez como el mayor exportador a nivel global, según la Organización Mundial del Comercio. La Agencia EFE plantea que "las exportaciones de China, líder mundial en ventas al exterior, crecieron el 7,9 % interanual en 2013 cuando el exportado por en 2013 ascendió a 2,21 billones de dólares y en 2015 se tenía previsto que las exportaciones crecieran un 6,9% en 2015, desde el 6,1% alcanzado en 2014 y se estimó para el período que las importaciones se incrementarían un 5,1% en 2015, cifra muy superior al 1,9% de 2014".

China cuenta con una bien definida política comercial cuando el comercio internacional representa casi la mitad del PIB y obtuvo un superávit comercial cuantioso en los últimos años y se convirtió en el mayor exportador del mundo y ocupa el segundo puesto en la clasificación de importadores. Después de haberse contraído en 2011 debido a la crisis de la zona euro, el excedente comercial chino se reforzó en especial gracias a una ralentización del crecimiento de las importaciones, como consecuencia de la morosidad del mercado inmobiliario y en 2014, el superávit comercial chino alcanzó más de 382 mil millones de dólares, al tiempo que las exportaciones aumentaron 6,1% con respecto a 2013, y las importaciones se frenaron (+0,4% con respecto a 2013). Los principales socios comerciales de China son los países del sudeste asiático, Estados Unidos y la Unión Europea.

A pesar de la desaceleración del crecimiento -que fue del 7,7 % del producto interior bruto (PIB) 2012 y 2013-, las importaciones y exportaciones de mercancías de China se expandieron rápidamente en el período en cuestión, alcanzando los 1,95 billones de dólares las primeras y 2,21 billones las segundas. Según los datos más recientes, los productos manufacturados siguen dominando las exportaciones y representan un 94 por ciento del total. Dentro de este grupo destacan las máquinas de oficina. Los equipos de este dinamismo se vieron frenados en 2015, producto de la desaceleración de la economía mundial y de la propia China.

### *Objetivos principales*

China es el mayor agente de intercambios comerciales del mundo si se ex-

cluye el comercio dentro de la UE y ello es un basamento importante en la valoración de su política comercial donde se destacan que su principal socio comercial la UE y el comercio bilateral con Rusia alcanzó en 2013 la cifra de 97.000 millones de dólares, y según declaraciones de los líderes de los dos países, ambos tienen la intención de que en 2020 el volumen de intercambio llegue a unos 150.000 millones. Algunos elementos de la política comercial china son los siguientes:

1. Aplicar barreras arancelarias y MNA más ciertas restricciones a las exportaciones. Esto lo que se mantienen como una característica del modelo comercial internacional de China, según el organismo rector del comercio mundial, para alentar o desalentar las exportaciones, acorde con las necesidades y estrategias comerciales del país y apoyar sus objetivos de desarrollo industrial. Según la Organización Mundial del Comercio, China aplica impuestos a las exportaciones, cuotas y a veces hasta prohibiciones a una lista de productos que actualiza anualmente, por razones relacionadas con la SN, la protección del medio ambiente o de los recursos naturales, por ejemplo telecomunicaciones, los textiles y la ropa.
2. Buscar abastecimientos seguros de las materias primas y energía que su desarrollo necesita a través del fortalecimiento de alianzas estratégicas.

Tales son los casos de Rusia y Venezuela en el tema energético. Del lado de las importaciones sobresalieron el combustible y productos de minas, que representaron el 30 % del total. Ejemplo de estos son los créditos a Rusia, Venezuela y las inversiones chinas en la Faja Petrolífera del Orinoco (FPO).

3. Autorizar la entrada de bienes necesarios con la restricción de las importaciones, o prohibiciones sobre la base de la SN.
4. Apoyar el desarrollo de los sectores exportadores principales.
5. Favorecer su comercio internacional exportador mediante amplios acuerdos comerciales, tecnológicos, de inversión y de corte financiero.
6. Desarrollar una política inversionista internacional, utilizando crecientemente al yuan, para asegurar el suministro de materias primas que necesitan (destaca casos del petróleo en Venezuela, Brasil, Ecuador y Angola) y propiciar sus exportaciones de tecnología, equipos y productos semi elaborados.

En 2010 solo el 3% del comercio exterior de China se realizaba valorándose su moneda, y en 2014 esta cifra aumentó unas seis veces, llega al 18% y para 2015 se esperaba que aproximadamente más de la mitad del comercio exterior con los países en desarrollo se realizara en yuanes, y cinco años después el 30% del volumen total del comercio exterior de China se piensa sea en yuanes.

7. Aprovechar las ventajas derivadas de su pertenencia a los acuerdos internacionales para establecer vínculos comerciales de largo aliento.

Con ello se busca darle estabilidad a su comercio exterior de importación y exportación de bienes y servicios y destaca el firmado con Rusia para el desarrollo de energéticos y su traslado al territorio chino como montos de inversión inicial evaluados en 2014 sobre los 30 mil millones de dólares.

A manera de sintetizar su política comercial se pueden apuntar los factores siguientes:

- China presenta, al parecer, la intención de reforzar su liderazgo global y sobre todo en la región Asia-Pacífico, especialmente mientras que su relación con Estados Unidos debería seguir disminuyendo, como sostienen varios especialistas en el tema de las relaciones entre ambos países, algunos de los que consideran que Pekín pretende utilizar su creciente influencia en el mundo con el fin de consolidar el liderazgo global
- Se refuerza el fortalecimiento de su moneda como instrumento financiero internacional y creciente empleo en el CI.
- La alianza con Rusia, en casi todos los temas económicos, científicos, militares posibles y en América latina son y serán fuentes de contradicciones y confrontación con intereses tradicionales estadounidenses, que tratan de contraatacar en las mismas regiones donde el país asiático se expande y no pocos expertos estiman que en cierto momento se considere por la dirigencia china demandar la reforma del orden mundial existente en la dirección del nuevo sistema que refleje los cambios actuales en el equilibrio global de poder y el nuevo lugar chino.
- Uno de los factores a considerar del éxito internacional chino en el proceso de desarrollo es que este es planificado y proyectado por el proceso político dominante en el largo plazo, cuyo procedimiento de ensayo y error les ha brindado la posibilidad de reinventarse, por una parte hacia

la inversión extranjera y por otro con un proteccionismo intenso sobre sus áreas más sensibles.

- El tratamiento dado a los inversionistas es extranjeros es también un motor de su pujante acción internacional, logra una intermediación entre el estado, los privados chinos y los extranjeros, como parte integral de un modelo construido.
- Las infraestructuras de la zona son un aliciente para atraer actividad empresarial, puesto que a mayor facilidad logística, menores costos de producción se derivan También se dan casos de agrupamiento en una misma zona de empresas que forman las cadenas de producción, e incluso aglutinamiento por sectores de actividad o clúster lo que favorece su productividad y competitividad externa.

### 5.4.2. Rusia

La proyección internacional rusa se basa en proyectos estratégicos de largo plazo garantes de sus objetivos de gran potencia mundial, sobre todo, militar, y de ahí que su política comercial esté subordinada a tales acciones. Al ser uno de los principales productores de energía del mundo y poseer reservas enormes de petróleo gas y carbón Moscú planifica su desarrollo en base a tales elementos y de ahí deriva el centro de su política comercial.

#### *Estrategia Energética de Rusia para 2020 y 2030*

Hasta un 30% del PIB ruso en el año 2011 se derivó de los aportes del sector energético y ello muestra la dependencia de su economía de la venta de los hidrocarburos en los mercados internacionales, que determinan el precio del gas y del petróleo.

La importancia de este sector se plasmó en la elaboración por parte del Gobierno de un documento llamado Estrategia Energética de Rusia para 2020 aprobado en el año 2003 y, posteriormente, otro elaborado en 2009 con proyecciones hasta el 2030, donde se detallan los objetivos y principios que deben regir la política energética rusa y marcar los pasos a seguir en la consecución de estos objetivos.

Es de capital importancia para el país que la vasta capacidad política y económica del sector contribuya al crecimiento ruso y así, subraya la necesidad de que el sector se integre y consolide en el mercado internacional. Para ello se indican una serie de pasos a seguir:

- Los intereses nacionales de Rusia tienen que tomarse en cuenta en la formación del nuevo sistema de funcionamiento de los mercados energéticos mundiales.
- La diversificación de los mercados energéticos de exportación y de la estructura sectorial de las exportaciones de productos energéticos.
- Asegurar condiciones estables en los mercados energéticos globales que incluyen la estabilidad de la demanda y los precios justos de los principales productos de exportación.
- Consolidar la posición de las empresas energéticas de Rusia en el extranjero.
- Asegurar la cooperación internacional eficiente en los proyectos de gran riesgo en Rusia (incluyen los proyectos en las plataformas de las regiones árticas).

Todo esto consolida a Rusia como potencia energética al ser mayor productor energético global del mundo de gas y petróleo, es el segundo productor de petróleo a nivel mundial, tan solo por detrás de Arabia Saudí, y el primer exportador además de contar con la decimoquinta reserva más importante del planeta en 2014, es decir, unos 10.600 millones de toneladas. Asimismo, es el primer productor y exportador de gas natural y posee las mayores reservas del mundo, el 23, 9% del total mundial; es decir, unos 44, 8 billones de metros cúbicos y producción anual de cerca de 600 millones de m<sup>3</sup>. También es uno de los mayores productores de energía eléctrica con más de 220 millones de kilovatios de capacidad de generación instalada.

En la industria petrolífera rusa no existe el monopolio en la producción ni en la exportación, aunque sí hay tres empresas que sobresalen por encima de todas las demás: Rosneft, Lukoil y TNK-BP, es la primera de ellas la más importante. Sin embargo, en lo que respecta al sistema de transporte, la compañía estatal Transneft ostenta el monopolio en la construcción de los oleoductos.

En cuanto al gas, tampoco existe un régimen de monopolio, pero el gigante energético Gazprom tiene un dominio casi total tanto en la producción como en la exportación. Esta concentración de los recursos en unas pocas manos facilita llegar a posiciones comunes a la hora de trazar una hoja de ruta en la dimensión internacional del sector energético ruso.

El plan, que confiere a la dimensión exterior de la política energética un papel determinante, parte del hecho de que Rusia será una potencia en lo que a energía se refiere hasta el 2030. De hecho, prevé un incremento en la producción de petróleo del 10% y del 40% en el caso del gas. Esto significa elevar la extracción de crudo hasta las 530 millones de toneladas anuales, de los que 300 irán destinados a la exportación, y alcanzar los 900.000 millones de metros cúbicos en el caso del gas, de los que se exportarán aproximadamente 350.000 millones.

Además, el segundo documento recoge un plan para la creación de un sector eficiente a través de la aplicación de los conocimientos y avances científicos con el fin de convertirlo en una herramienta útil de cara a los intereses externos nacionales, además de aumentar la inversión en 2 billones de dólares para paliar el déficit y la precariedad del estado de las infraestructuras y las redes de distribución.

Este documento plantea la necesidad de diversificar las ventas rusas de hidrocarburos, con el objetivo de no presentar una excesiva dependencia respecto a un mismo mercado. Es en este marco estratégico donde Asia se erige como una opción incuestionable por el emergente e ininterrumpido crecimiento de sus mercados y economías que aumentan a pasos agigantados su demanda de consumo energético. Entre ellos destacan Japón, Corea del Sur, Taiwán y, sobre todo, China. La estrategia planea aumentar el peso de estos mercados en las exportaciones rusas de hidrocarburos hasta más del 25% para el 2030.

En algunos círculos se ha situado el debate sobre si el giro asiático de la política rusa viene motivado por la crisis diplomática con Europa y Estados Unidos, o por el contrario, ya se estaba produciendo antes. Los defensores de la primera teoría afirman que Europa continúa siendo el mercado prioritario para Rusia en tanto que el comercio entre la Unión y Moscú supera en cifras absolutas al que este mantiene con China, y porque Rusia encuentra en el Viejo Continente un espacio en el que vender sus productos, a un precio mayor que el que ofrece el mercado asiático, concretamente, China.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la rapidez con la que se han anunciado los acuerdos con su socio asiático parece sugerir que Putin se ha visto obligado a buscar alternativas que ofrezcan una puerta de salida a la situación de aislamiento internacional que sufría el país. Con anterioridad a la

crisis de Ucrania, las demandas europeas de gas ruso fueron descendiendo progresivamente hasta llegar al 12% en 2013, que en términos absolutos significa entre 30.000 y 35.000 millones de metros cúbicos. En el acuerdo alcanzado en mayo de 2014 garantizaba un suministro anual a la parte nororiental de China de 38.000 millones de metros cúbicos.

Aquellos que mantienen una posición contraria defienden que el giro hacia Asia es un planteamiento activo de la política exterior rusa y que, por lo tanto, es anterior a la crisis diplomática, si bien esta ha acelerado dicho proceso. Siguen esta línea argumental, cabe mencionar que el acuerdo con China para el suministro de gas no es producto de la urgencia política ni económica sino que las negociaciones comenzaron la década pasada y evidencian que no se trata de un cambio de rumbo imprevisto o forzado sino que responde a planeamientos estratégicos anteriores a las dinámicas que vive la región actualmente.

Un factor en contra de Rusia es que su competitividad se ha visto fortalecida cuando obtuvo 4,44 puntos en el Índice de Competitividad de 2016, mejoran su puntuación respecto al informe del año anterior en el que obtuvo 4,37 puntos. Estaba en el puesto 45 del ranking de competitividad mundial, de los 142 países analizados. Ha mejorado en este último informe su situación, en 2015 estaba en el puesto 53.

La balanza comercial con respecto al PIB, en 2014 ganó posiciones movido del puesto 28 que ocupaba en 2013, hasta situarse en la posición 23 de dicho ranking, luego su superávit es alto comparado con el del resto de los 189 países del ranking mundial. La evolución del saldo de la balanza comercial en Rusia en los últimos años, el superávit se ha incrementado respecto a 2013, al igual que ocurre respecto a 2004, en el que el superávit fue de 68.996,7 millones de euros, que suponía un 14,51% de su PIB.

### *Política Comercial*

Rusia presenta importantes objetivos geoestratégicos que buscan una preponderancia mundial acorde con su poderío militar, el tamaño de sus territorio y población y la abundancia de recursos energéticos aunque en tal dinámica choca contra los intereses de otros, sobre todo de Estados Unidos y Europa, y en menor lugar con China con quien después de las crisis de antaño y los diferendos de varios acuerdos se logró una alianza de largo aliento, con el

centro en los intercambios de energía desde Moscú a Pekín, donde no todos están de acuerdo en sus sustentos, aspiraciones y resultados en el orden imperante en el mundo. Todos estos factores se reflejan en la política comercial de los rusos dentro de cuyos objetivos se destacan:

1- Fortalecer las relaciones de intercambio con aliados estratégicos. Aunque la U E continúa siendo en términos cuantitativos el principal mercado para Rusia y en 2013-2014 alrededor del 80 % de las exportaciones de petróleo y el 70% de gas tuvieron como destino este lugar, China es el principal socio comercial para Rusia. No obstante los especialistas en temas globales y de geopolítica destacan que se trata de una relación asimétrica, cuando no tiene las mismas implicaciones para cada uno de ellos.

La importancia de China como socio comercial y estratégico para Moscú se considera de vital importancia estratégica, mientras que para Pekín la relevancia de Rusia no alcanza estos mismos niveles y términos. En otras palabras, China es más importante para Rusia que Rusia para China y de hecho, en el 2013 el valor de las transacciones comerciales entre Alemania y China fue de 150 mil millones de dólares, muy superiores a los cerca de 100 mil millones de dólares del comercio ruso.-chino ya que el país asiático importó alrededor del 7, 4% de su petróleo de Rusia, se sitúa así por detrás de Arabia Saudí y Angola. Además, al prestar atención en el total de exportaciones de este recurso, se observa que las ventas de petróleo ruso al extranjero entre 2000 y 2010 aumentaron de 145 a 247 millones de toneladas. Por lo tanto, mientras que el conjunto de las exportaciones aumentó 1, 7 veces su tamaño, la venta de crudo a China creció 2, 5 veces en un período menor de tiempo.

2- Mantener al petróleo como centro de su presencia comercial internacional.

El ejemplo más claro de lo anterior es su comercio desde 2011 con China con el suministro petrolero a través de un ducto que unió la localidad rusa de Skovorodino con la ciudad china de Daqing todo como parte de un macro acuerdo financiero y comercial que prevé el abastecimiento de 15 millones de toneladas anuales durante 20 años a cambio de un préstamo de 25.000 millones de dólares concedido por instituciones chinas a las compañías petroleras rusas Rosneft y Transneft. La construcción del oleoducto contribuyó al crecimiento de las exportaciones rusas y reducir sus costos ante la reducción del ferrocarril, método que se utilizaba antes y que ofrecía unas opciones más limitadas.

## East Siberian - Pacific Ocean (ESPO) Pipeline



Figura 5.5. Oleoducto Siberia Oriental-Océano Pacífico.

Fuente: Blázquez (2015).

3.-Potenciar la participación del intercambio internacional de otros portadores energéticos rusos como el gas y el carbón.

China seguirá siendo el principal aliado ruso en estas esferas energéticas y los acuerdos petroleros fueron complementados con la cooperación en materia del gas y carbón. El vecino país produce alrededor del 75% de su energía eléctrica a en plantas térmicas de carbón y ello resulta muy costoso a la vez que contaminante por su alta emisión de  $\text{CO}_2$ , a pesar de que es el mayor productor mundial de carbón, se necesita disminuir su aporte al abalace energético local, en los últimos años está llevando a cabo esfuerzos para reducir su dependencia carbonífera en la producción de energía eléctrica fomentando la construcción de centrales de ciclo combinado que utilizan gas como combustible.

El país asiático importa carbón de Rusia, por ser más barato, y desde 2009 ha aumentado significativamente el comercio bilateral lo que se debe: en primer lugar, al crecimiento económico e industrial chino y, en segundo lugar, un incremento de los precios en el mercado interno que ha obligado a buscar salida en el mercado internacional. Las exportaciones rusas a China pasaron de 0.4 millones de toneladas en 2001 a 10 millones en 2011. El carbón

ruso es también más económico, comparación al de países como Australia o Vietnam, de los que China recibía parte del producto, y que la proximidad geográfica, una vez más, disminuye los costes logísticos. Consolida esta relación y en 2010 se llegó a un acuerdo para que en los siguientes cinco años Rusia suministraría a China 15 millones de toneladas anuales, cifra que se incrementaría hasta los 20 millones de toneladas en las próximas dos décadas. Este acuerdo se sustentó en a un préstamo chino por valor de 6 mil millones de dólares con el fin de asegurar el suministro.

La cooperación en materia de energía se ha convertido en el elemento más importante de la relación comercial bilateral sino-rusa y ha devenido en factor estratégico en la relación entre los dos países. El peso de los hidrocarburos en las transacciones de Rusia hacia China aumentó del 6% en el año 2000 hasta el 67% en 2012, crecimiento derivado de la buena relación y la estrecha cooperación entre ambos países, Responde al hecho de que en esta década Rusia se haya convertido en el principal país exportador de recursos energéticos del mundo.

Esto coincide con la emergencia del potencial económico asiático y su trayectoria hacia una creciente demanda de recursos que le llevará a convertirse en el principal mercado demandante de recursos del mundo, en especial China. De hecho, se calcula que China, segundo importador de petróleo del mundo por detrás de Estados Unidos, consumirá el 25% de la energía mundial en 2035.

El gigante asiático posee unas reservas de gas y petróleo manifiestamente insuficientes para satisfacer su demanda anual. Tan sólo posee unas reservas considerables de carbón. La incapacidad de autoabastecerse energéticamente incrementa todavía más sus demandas de importación de hidrocarburos. Las importaciones de petróleo han representado el 50% de su consumo total anual y todas las previsiones coinciden en señalar que en el futuro a corto y medio plazo su demanda va a aumentar exponencialmente. Un estudio realizado por International Energía Outlook en el año 2012, estimo que el país pasaría de consumir 7, 8 millones de barriles diarios en 2008 a 13, 6 en 2020 y 16, 9 en 2035. En cuanto al gas, su consumo también va a aumentar sobre todo por los esfuerzos que está llevando por reducir su consumo de carbón a base de aumentar el de gas. En este caso, se estima que su demanda se incrementará desde los 2.700 millones de metros cúbicos diarios hasta los

6.800 millones en 2020 y alcanzará la cifra de 11.500 millones en 2035

Según la US Energy Information Administration en 2011, las importaciones de gas cubrían el 22% de la demanda y se estima que en 2035 llegarán a representar un tercio del consumo total. Cifras aportadas por el Servicio Federal de Estadísticas del Estado de la Federación Rusa, la venta de petróleo a China aumentó de 8.1 millones de toneladas en el año 2005 a 20 millones de toneladas en 2012, es decir, más del doble. Por todo ello, el mercado chino ofrece una oportunidad sin parangón para los infrautilizados campos orientales rusos.

A partir de 2014 y en 2015 que la política de comercio exterior y comercial rusa se adaptaba a estas nuevas condiciones de sanciones por parte de Occidente y a partir de ahí empezó un proceso de cambio de intereses de los exportadores e importadores hacia otros mercados, especialmente en la importación de alimentos (se beneficiaron Brasil y argentina) y la exportación de productos elaborados siguen entre otros los objetivos de:

- A-Limitar los efectos de las sanciones occidentales en la economía rusa, su balance comercial y de pagos y tratar de proteger su moneda y población.
- B-Fortalecer los vínculos con los países de los BRICS y La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA) se pueden observar mayores ritmos de crecimiento del comercio bilateral, especialmente en las exportaciones.

4-Limitar las exportaciones consideradas estratégicas tales el petróleo y el platino realizándola según los lineamientos de la SN rusa.

5-Utlizar los aranceles como elemento de control del CI.

Las mercancías de importación y exportaciones rusas están sujetas al pago de derechos de aduana y tasas, y algunos están sometidos a cuotas de importación y obligaciones de homologaciones y certificaciones especiales.

6- Apoyar con recursos financieros el CI.

7-Incrementar el CI con los ex miembros de la antigua Unión Soviética sobre la base de su moneda: el rublo.

8- Utilizar los seguros en apoyo a sus exportaciones e inversiones.

Una importante herramienta para poder aprovechar este potencial es el apoyo financiero de la exportación rusa y el seguro de los riesgos de los inversores rusos.

9-Aumentar su intercambio con China.

Un ejemplo de tal política de cooperación con Rusia es el contrato multimillonario al que llegaron ambas partes en mayo de 2014 por valor de 400.000 millones de dólares, cuyas negociaciones habían empezado en 2006 pero se frenaron como consecuencia de un desacuerdo para fijar el precio, pero el mismo fue rápidamente reactivado en medio de la crisis de 2014, diplomática protagonizada por la Unión Europea y Rusia a causa del conflicto en Ucrania.

En 2009 se alcanzó un compromiso que estipulaba el suministro de 68.000 millones de metros cúbicos de gas anuales a China durante los próximos 30 años a través de dos rutas. La ruta del este desde la isla de Sajalín y los campos de Siberia Oriental; y la ruta occidental iniciada en Siberia Occidental. El gaseoducto bautizado como La Fuerza de Siberia abastece al noroeste de China con 38.000 millones de metros cúbicos desde la ruta oriental, mientras que el gaseoducto Altai suministra a la región de Xinjiang el resto.

Existen tres posibles opciones de futuro. La primera es el estancamiento, la reducción de oportunidades, con una economía anticuada y semi cerrada, con grandes ambiciones y una concentración cada vez mayor de fuerzas y medios en la industria militar.

La segunda es la huida hacia una economía cerrada, la movilización y la ideología de la torre de marfi”, similar a lo que se denomina modelo de producción marxista o asiático. La tercera opción, un nuevo comienzo o Rusia 3.0, es un intento de que Rusia lleve a cabo su propio milagro económico, de hacer todos los esfuerzos para liberar la energía de los negocios y la clase media, hacer lo posible para que el centro de la política económica sea tanto la calidad de vida en Rusia como el crecimiento de la economía familiar generación tras generación (Mirkin, 2015).

## GASODUCTO CHINA - RUSIA



Figura 5.6. Gasoducto China-Rusia.  
Fuente: Blázquez (2015).

Solo la tercera posibilidad haría que la situación cambiase radicalmente y abre la posibilidad de que se suavicen y de que (en el futuro) se resuelvan los conflictos geopolíticos, creando así en Rusia ese tipo de energía que absorbe todos los riesgos y deja que el capital humano y económico se quede en el país, se estabilizan además el espacio geopolítico europeo. Tanto la primera como la segunda opción harían que la estabilidad económica y social se volviese más frágil con el pasar de los años. Sin embargo, los riesgos de crisis en Rusia son los mismos que en el resto del mundo. Se trata de una potencia mundial con armas nucleares estratégicas, lo que requiere control y estabilidad interna en el país.

Por tanto, lo que nos espera es una búsqueda, y la necesidad urgente de terminar lo que se empezó en los 90: la construcción de una economía de mercado abierta y social, que se integre en el grupo de países desarrollados y no se base únicamente en las materias primas.

### 5.4.3. La India

El PIB en 2014 creció un 7, 3% respecto a 2013 una tasa 4 décimas mayor que la de 2013, que fue del 6, 9% y la cifra del total fue de 1.543.273 M.€, con lo que India es la 9ª economía en el ranking de los 196 países de los que se publica el indicador. El valor absoluto del PIB en India creció 131.423 M. € respecto a 2013. El PIB per cápita de India en 2014 fue de 1.218€, 97€ mayor que el de 2013, que fue de 1.121€. Para ver la evolución del PIB per cápita resulta interesante mirar unos años atrás y comparar estos datos con los del año 2004 cuando el PIB per cápita en India era de 529 euros, India se encuentra en el puesto 150, por lo que sus habitantes tienen, según este parámetro, un bajo nivel de riqueza en relación a los demás estados.

En 2014 se obtuvo un déficit de Balanza comercial de 107.664, 1 millones de euros, un 6, 98% de su PIB, inferior al registrado en 2013, que fue de 115.563, 9 millones de euros, el 8, 19% del PIB. La variación se debió a un descenso de los productos y servicios importados y un incremento de sus exportaciones.

#### *Política Comercial*

El país había obtenido para 2016, 4, 31 puntos en el índice de competitividad publicado por el Foro económico Mundial, mejora su puntuación respecto al informe del año 2015 en el que obtuvo 4, 21 puntos; queda ubicado en el puesto 55 del ranking de competitividad mundial, de los 142 países analizados. Ha mejorado en este último aspecto su situación. En 2015 estaba en el puesto 71.

El territorio es muy exigente en cuanto a las importaciones y existen una gran cantidad de documentos para su control donde sobresalen:

**1-Altas restricciones a las importaciones.** Documentos de la Factura comercial del fabricante debidamente firmada y avalada por un banco si es posible, listado de precios, manuales y catálogos, e informaciones técnicas para los equipos electrónicos y de laboratorio, declaración de los GATT, firmada y sellada por un consignatario, lista de embalaje debidamente autorizada, la orden de compra, la autorización del consignatario, licencias especiales de importación si es aplicable, certificado de origen, informe de pruebas (aplicable solamente a los grupos químicos y del metal), copia del número del IEC/BIN exigido al importador, certificado fitosanitario del Departamento

de Cuarentena Vegetal para cualquier aclaración sobre plantas y flores vivas. En caso de fármacos y medicinas, resulta necesaria la aprobación previa del Controlador de Fármacos, etc.

2-Son ampliamente utilizadas las MNA. Se destacan:

- Licencias de Importación: A pesar de que India ha eliminado muchos requisitos y licencias de importación para la mayoría de los bienes, algunos productos como las motocicletas y vehículos requieren aún licencias de importación.
- Medidas Anti-dumping y medidas proteccionistas: Estas se han impuesto frecuentemente para proteger la industria doméstica del dumping externo.

3-Subsidios a la exportación y apoyo doméstico. Se aplican especialmente para proteger las industrias nacionales y favorecer la competitividad internacional de las mismas.

- Permisos: El gobierno indio permite tarifas preferenciales para los proveedores locales de contratos gubernamentales beneficiando, de esta forma, la preferencia sobre los proveedores internacionales. Barreras a los servicios: Aún existen algunas restricciones para empresas extranjeras al momento de introducir al mercado servicios orientados como las aseguradoras, los bancos, filmes, contabilidad, construcción, arquitectura e ingeniería, almacenaje, servicios legales, transportación exprés y telecomunicaciones.
- Otras barreras: Restricciones de valores y otras medidas de protección a la inversión han sido puestas en marcha y brindan una ventaja desleal a las empresas domésticas.

4-Política financiera e inversioncita orientada a garantizar sus mercados de exportaciones y controlar desde su producción las importaciones básicas que el país necesita y dentro de ellas los energéticos.

La India presenta un crecimiento acelerado y según algunos especialistas este no se desacelerara en los próximos tiempos cuando sus reservas de mercado interno son enormes y su crecimiento industrial también elevado. Es de esperar su mayor participación en el comercio internacional, dentro de los BRIC y un mayor peso del país en los temas de discusión dentro y fuera de la Organización Mundial del Comercio. En resumen, destaca el dilema del país de lograr una mayor incursión en la economía global a pesar de contar con la

segunda población mundial; pero cuya demanda interior se veía frenada por causas multifactoriales.

#### 5.4.4. Brasil

Brasil, situado en América del Sur, tiene una superficie de unos 8.515.770 Km<sup>2</sup>, por lo cual, en territorio es uno de los países más grandes del mundo. La población es la mayor de Latinoamérica con unos de 202.769.000 ciudadanos, uno de los países más poblados del mundo con una moderada densidad de población de solo 24 habitantes por Km<sup>2</sup>. Su capital es Brasilia y su moneda el Real brasileño. Era en 2014 la séptima economía mundial y su nivel de endeudamiento público de 1.151.421 millones de euros, un 65, 22% del PIB y su deuda por cápita de 678 € euros por habitante.

La tasa de variación anual inflación publicada en Brasil fue de octubre de 2015 estimada en 10, 3% dejan atrás tiempos de bajo incrementos de precios. El PIB per cápita es un muy buen indicador de la calidad de vida y en el caso de Brasil, en 2014, fue de 8.707€ euros, con el que se sitúa en el puesto 66 del ranking. En cuanto al informe de desarrollo humano, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país, fue de 0, 744 puntos en 2013, con lo que se situó en el puesto 81 de la tabla de 186 países publicados.

La economía fue uno de los ámbitos que el ex presidente Lula Da Silva destacó al momento de comenzar su presidencia cuando realizó un ajuste monetario y fiscal importante el 2003, y sentó las bases para un crecimiento económico sostenible, lo que tuvo éxito desde el 2004 al 2014. Se recuperan la producción y el consumo, se acelera la actividad económica, crecen las inversiones y las exportaciones, e igualmente, mejoran los indicadores fiscales del país (República Federativa del Brasil, 2004; Barbosa, 2013). De hecho, entre el 2003-2006 el PIB creció en promedio 3, 5% (más del doble del período de 1998 a 2002) y entre el 2007-2010 un 4, 6%

De ahí en adelante, la economía brasileña toma fuerza y se posiciona a nivel internacional, inclusive paga su deuda con el FMI adquiriendo mayor independencia para la realización de sus propios ajustes. Algunos autores (Barbosa, 2013; Hacina, 2010; Mattoso, 2013; Sweig, 2010) coinciden en postular que en los últimos años, Brasil se había vuelto un país estable, menos desigual, con una economía que no depende excesivamente del exterior, y en

la idea de que por medio de estos logros, Brasil es considerado un centro económico neurálgico en Latinoamérica. Cabe destacar que este tema es controversial y adquiere varias posturas entre especialistas y académicos, se matizan los logros brasileños sobre todo por las dificultades del territorio expresado entre otros índices en la pérdida de más de 20 lugares en los análisis de competitividad global, cuando en 2012 se situó en el lugar 53 y en 2016 bajo al 75.

### *Política Comercial*

El Brasil considera que el sistema multilateral de comercio es el fundamento de su régimen comercial y actúa así como miembro original de la Organización Mundial del Comercio y participante activo en sus trabajos donde ha presentado numerosas propuestas a los diversos órganos de la institución e intervenido en las negociaciones sobre telecomunicaciones y servicios financieros y otras discusiones en marcha. Sus aspectos centrales son:

1-Mantener, acuerdos comerciales preferenciales bilaterales y multilaterales.

Estos son amplios y existen con Bolivia, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, el Perú y Venezuela y preferenciales bilaterales con algunos miembros de la ALADI. También como miembro del MERCOSUR, el Brasil se halla en diferentes fases de negociación o ratificación de acuerdos comerciales preferenciales de diverso alcance con el Consejo de Cooperación del Golfo, Egipto, la India, Israel, Jordania, Marruecos, la Unión Aduanera del África Meridional, la Unión Europea y Turquía.

2-Simplificar gradualmente y modernizar sus procedimientos aduaneros.

Por ejemplo, ha introducido un sistema de declaración urgente de las importaciones para importadores frecuentes, y ha simplificado los procedimientos de inspección.

3- Incrementar el apoyo del Estado brasileño a sus exportaciones.

Desde 1998, la Agencia de Promoción de las Exportaciones (APEX-Brasil) es un instrumento fundamental en la divulgación mundial de la marca Made in Brasil. Ante un mercado internacional moderno y competitivo, las pequeñas y medianas empresas brasileñas están logrando exhibir sus productos y servicios, originalidad, eficiencia y belleza y con el apoyo técnico y financiero

del Gobierno brasileño que, por medio de programas dinámicos como el desarrollado por la APEX, viene intensificando el trabajo.

4- Lograr una mayor articulación de las políticas nacionales de estímulo a las exportaciones y potenciar la vocación exportadora de las diversas regiones de Brasil.

A partir del análisis del perfil de venta al mercado internacional de los Estados y del perfil y porte de las empresas exportadoras, el gobierno establece esta medida y a ello se suma la contratación de consultorías especializadas para recoger informaciones de mercado y oportunidades de negocios en distintos países. Se deben difundir dichos datos a las empresas exportadoras, en el ámbito de programas sectoriales y/o regionales de promoción comercial. El Plan Estratégico de Promoción Comercial estipula la interacción de las acciones determinadas por la política industrial, tecnológica y de comercio exterior del Gobierno Federal y, además, por la política de relaciones externas. Es en dicho contexto donde la APEX desarrolla sus actividades de apoyo a las pequeñas y medianas empresas exportadoras

5-Limitar las importaciones de aquellos productos seleccionados.

El país impone diferentes prohibiciones de las importaciones de la casi totalidad de los bienes de consumo usados, con inclusión de los vehículos automóviles, así como de determinados tipos de uva y jugos de uva destinados a la producción de vinos, y los vinos transportados en recipientes de capacidad superior a cinco litros.

6-Favorecer su intercambio con África.

Esta una zona prioritaria, y sobretodo Angola, para la política comercial brasileña. EL resumen del país permite destacar como el comercio exterior es muy importante para Brasil y sus objetivos de geopolítica se apoyan en tal línea para ser llevados adelantes. A futuro su economía y CI serán afectados por el menor crecimiento de China que afectó lo que ex portaciones al país asiático y como consecuencia por igual de una caída en los precios de las materias primas, que desde abril de 2011, han disminuido más de un 40% situación que beneficia a los países importadores de materias primas, como Japón, pero que, en cambio, debilita las perspectivas de crecimiento para los países exportadores como es el caso de la mayor parte de los países de

## América Latina y Brasil.

Las exportaciones de alimentos tanto animal como vegetal seguirán siendo altas e importantes en su CI y se esperaba que las exportaciones de carne bovina alcanzaran un nuevo récord, después de registrar un récord de ventas en 2014 ante las perspectiva de nuevos mercados (como Rusia) y la proyección de un Real más débil frente al dólar estadounidense lo que tendrían en 2016, y parece tendrán en 2016. Los problemas de inestabilidad política interna con los cambios presidenciales en 2016 y dificultades del 2017 podrían afectar el desempeño comercial exterior del mayor mercado latinoamericano.

### 5.4.5. Sudáfrica

La economía sudafricana es muy activa en África y se encuentra en plena expansión y el ex secretario general de Naciones Unidas Kofi Annan la definió como un claro ejemplo para todo el continente. Gracias a sus modernas infraestructuras físicas, financieras y comerciales, unidas a la circunstancia de que el país arco iris representa un punto estratégico de contacto entre los mercados de los países subsaharianos y los del subcontinente indio, el área del Pacífico y las Américas. El país desempeña un papel de primer plano en el seno de la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADCC), en la que participa desde 1994. La economía local representa más de un tercio del PIB de toda el África subsahariana y más de tres cuartos del PIB del África austral, dominan cada vez más el continente también en términos de influencia política.

### *Política Comercial*

La incorporación de Sudáfrica a la Organización Mundial del Comercio, al G-20, los BRICS, y la entrada en vigor en el año 2000 del Acuerdo de Comercio y Cooperación con la UE, ha impulsado su comercio exterior caracterizado por la reducción de las barreras arancelarias y la firma de acuerdos y relaciones comerciales con otros países y regiones, entre los que se destacan los acuerdos de libre comercio con los países de Mercosur y con Estados Unidos. Obtiene 4, 35 puntos en el Índice de Competitividad publicado por el Foro económico Mundial, que mide cómo utilizan los países sus recursos y capacidades para proveer el desarrollo de su economía y elevar el nivel de vida de sus ciudadanos. Ha empeorado su puntuación respecto al informe

de 2014 en el que en el que obtuvo 4, 37 puntos y está en el puesto 56 del ranking de competitividad mundial, de los 144 países analizados. Ha empeorado su situación, en 2014 estaba en el puesto 53.

El gobierno ha emprendido una Política de Apertura al Comercio Internacional en el cual la participación en la Organización Mundial del Comercio y la ratificación de Marrakech supuso cimentar un proceso en el que:

1-Se produzca una reducción de los derechos arancelarios industriales, si bien algunos sectores conservan niveles de protección elevados.

2-Se consolide el 98% de las líneas arancelarias y se racionalice su número.

3-Se eliminen las restricciones cuantitativas y las subvenciones contrarias a la Organización Mundial del Comercio.

Básicamente el régimen comercial sudafricano es el de la libertad de comercio. Aunque todavía se requiere licencia de importación para algunos productos, el pescado y sus derivados, productos refinados del petróleo y productos químicos aunque la lista se ha ido reduciendo tras el compromiso asumido por Sudáfrica ante la OMC durante la Ronda Uruguay que contempla la normación arancelario de la gran mayoría de ellas. Solo se prevé mantener licencias de importación por motivos de seguridad, salud pública y para aquellos todos bienes de segunda mano.

La liberalización del comercio acometida desde mediados del decenio de 1990 y el levantamiento de las sanciones comerciales, complementados con la depreciación del tipo de cambio efectivo real, han hecho que la economía sudafricana sea más competitiva y eficiente y han contribuido a unos buenos resultados del comercio. La base de exportaciones de Sudáfrica está relativamente diversificada; los alimentos y otros productos primarios, junto con las manufacturas (particularmente la maquinaria y el equipo de transporte, el hierro y el acero y los productos químicos) representan una parte sustancial de las exportaciones de mercancías aunque sin embargo, los minerales y productos minerales, especialmente los diamantes, el oro y, más recientemente, los metales del grupo del platino, están cobrando una importancia creciente aunque muy sujetos a la variable dinámica de los precios de los productos básicos en el monopolístico mercado global.

Sudáfrica presenta un cierto número de inconvenientes, como la violencia

delictiva, la corrupción a pequeña escala y un mercado de trabajo excesivamente regulado y en ciertos sectores clave (como las telecomunicaciones) la normativa es escasa y poco clara y el proceso de importación-exportación puede ser complejo. Todo esto supone un obstáculo para la el CI y la inversión extranjera. Sudáfrica se orienta a una amplia apertura de su mercado y el gobierno crea políticas de apoyo en tal sentido.

Prácticamente todos los sectores empresariales están abiertos a la inversión extranjera. No se requiere aprobación del gobierno, ni existían y límites a la forma ni a la magnitud de la inversión extranjera y eso facilita su proyección comercial externa. El gobierno ha tomado medidas para inversiones como el establecimiento de reglas fiscales simples y de ventajas para los inversores, una mejor política de regulación de la competencia, la protección de los derechos de propiedad intelectual y otras. Su creciente participación en acuerdos globales de comercio serán significativos en su intercambio futuro tanto dentro de los BRIC como en los acuerdos de cooperación africanos donde su peso es dominante.

### 5.5. La política Comercial de los Países Subdesarrollados

Según informe del FMI en 2015 para el 2016, el crecimiento de las economías de mercados emergentes y en desarrollo repuntaría a 4, 7%, en gran medida como consecuencia de la mejora proyectada de las condiciones económicas de una serie de economías con problemas, como Rusia y algunas economías de Oriente Medio y Norte de África. Como se señaló en ediciones anteriores del informe WEO, en muchas otras economías de mercados emergentes. Y en desarrollo, gran parte de la desaceleración del crecimiento ocurrida en los últimos años refleja una moderación de un crecimiento superior a la tendencia y ello todo influirá en su CI y al analizar el significado del comercio exterior para los países subdesarrollados, es conveniente referirse en un primer momento a varios elementos que describen el comportamiento a escala internacional de los flujos comerciales de los mismos y como tal realidad los lleva a la adopción de políticas comerciales activas.

1- El comercio internacional en los años recientes ha mostrado una serie de aspectos que lo distinguen de períodos anteriores. Dos de ellos han sido de gran relevancia para los flujos comerciales donde se destaca la significativa participación de la economía China como importante mercado importador y exportador abasteciendo parte importante del comercio internacional de

bienes y servicios; y el incremento sustancial de los precios de las materias primas en general y del petróleo hasta 2014 y su brusca caída en 2015 se cotizan a menos de la mitad del año anterior. Esto último fue resultado de la acción de diversos factores, se destacan las tensiones geopolíticas, las fuerzas especulativas, el rápido crecimiento de la demanda de China y el proceso de recuperación de la economía mundial.

2- Los resultados mundiales del comercio en 2014, según El Informe sobre el Comercio Mundial 2014 analiza la forma en que cuatro importantes tendencias económicas recientes han cambiado la manera en que los países en desarrollo pueden utilizar el comercio para impulsar su crecimiento. Esas tendencias son el auge de las economías en desarrollo, la integración creciente de la producción mundial a través de las cadenas de suministro, el aumento de los precios de los productos agropecuarios y los recursos naturales, y la interdependencia creciente de la economía mundial. Además, en el informe se expone la función que puede desempeñar la Organización Mundial del Comercio en ese proceso.

3- La desaceleración de los países emergentes y la consecuente caída de importaciones, y la disminución de los precios de las materias primas, sobre todo del petróleo, van a frenar el crecimiento del comercio mundial en 2016 como ya lo hizo en 2015, y la OMC rebajó, en octubre de 2015, su previsión de aumento del comercio mundial hasta un máximo del 2,8 % en 2015 y del 3,9 % en 2016, en lugar del 4,0 % calculado previamente. Esta cifra seguirá por debajo de la media de los últimos veinte años, cuando el crecimiento del CI se situó alrededor del 5 % de crecimiento, advirtió la institución.

Con respecto a 2015, la organización ha tenido que revisar a la baja las importaciones desde América del Sur y América Central, pero los economistas del organismo que rige el comercio mundial son optimistas en lo referente a las exportaciones de la región que se mantendrán positivas tanto en 2015 como en 2016. Con respecto a las importaciones, la estimación para Latinoamérica en 2015 era una caída del 5,6 %, cuando en abril del mismo 2015 se predijo una caída de 0,5 %.

Expertos de la Organización Mundial del Comercio se refieren a este asunto. Muchos destacaron que esta reducción se podía atribuir a los desarrollos económicos adversos en Brasil, que padece simultáneamente una crisis fiscal, un escándalo financiero que ha afectado a la mayor compañía del país,

y la caída de los precios de las exportaciones, explicita la OMC que además destacó que en el horizonte se percibían mayores problemas, y cita la posibilidad de una desaceleración de la actividad económica en los países en desarrollo, así como la inestabilidad financiera provocada por los eventuales incrementos de intereses en Estados Unidos. Los economistas han planteado el posible factor de freno del comercio ante la crisis de refugiados que vivió Europa, en 2015 que vio llegar a sus costas solamente en los primeros 9 meses más de 500.000 personas.

Según las previsiones de la Organización Mundial del Comercio las exportaciones para los países desarrollados deberían situarse este año en el 3,0 %, y en el 3,9 % el año 2016 y las economías en desarrollo de conjunto deberían tener en un crecimiento de las exportaciones del 2,4 % en 2015 y en un 3,8 % en 2016 y con respecto a las importaciones, la proyección era que los países ricos crecerían un 3,1 %, en 2015 y en 2016 un 3,2 %.

Las naciones en desarrollo tendrían un aumento de las importaciones del 2,5 % y sufrirán un considerable aumento de hasta el 5,2 % en 2016. Las exportaciones de las economías desarrolladas en los dos primeros trimestres del año cayeron un 0,2 %, y la de los países en desarrollo fueron más negativas y bajaron un 1,9 %. Según la Organización Mundial del Comercio, la caída de las exportaciones se debió en 2015 a unas importaciones débiles por parte de los países en desarrollo (bajaron un 2,2 %) y el estancamiento de las importaciones de los países ricos (0,1 %).

En la actualidad, el comercio de servicios está dominado por empresas de países desarrollados, marcado por los notables avances en los servicios de transportes, de telecomunicaciones, financieros, y por la fragmentación del proceso productivo impuesto por las grandes transnacionales. En cambio, en los países subdesarrollados el comercio de servicios generalmente es débil y en su mayoría deficitario. De manera general, las posibilidades de los países subdesarrollados de mejorar y ampliar su participación en el comercio de servicios se ven afectadas por varias situaciones, por ejemplo, lo relacionado con el acceso a la tecnología, la existencia de servicios financieros eficientes y el movimiento de personas físicas.

El acceso a la tecnología es uno de los problemas fundamentales que enfrentan los países subdesarrollados y la transferencia de tecnología suele ser desfavorable para este grupo y la capacitación de sus trabajadores, en mu-

chos casos, no se corresponde con la tecnología que se debe utilizar. En el caso del sector turístico, tan importante para la obtención de ingresos en divisas en los países subdesarrollados, es realmente necesaria la introducción de tecnología que permita ofertar estos servicios en correspondencia con la sostenibilidad ambiental. Uno de cada cuatro turistas cambia sus planes.

Pero el futuro no era del todo claro y las empresas especializadas veían como 2015 culminaba con presiones muy fuertes sobre el turismo mundial cuando uno de cada cuatro turistas internacionales había modificado sus planes de vacaciones debido a preocupaciones relacionadas con la seguridad o la situación sanitaria en los países que pretendía visitar, y el temor al terrorismo era la razón principal por la que se cancelaban viajes. Por otra parte, el ébola es la enfermedad número uno que más preocupa a los viajeros internacionales (fue nombrada por el 67% de los turistas) y respecto a los destinos considerados más seguros por los viajeros para disfrutar de unas vacaciones, destacaban islas del Pacífico y de Europa occidental.

### *La Deuda Global*

Otra amenaza al predominio y expansión del comercio exterior estadounidense y del mundo en general, se podría derivar del crecimiento acelerado y la acumulación de deudas privadas y públicas que según un estudio del McKinsey Global Institute (2015, representan casi 200 billones de dólares a escala mundial; el 286 % del PIB mundial, contra el 269 % en 2007, antes del estallido de la crisis. Esta progresión afecta en algún momento el crecimiento mundial y del comercio global a él asociado. Destaca al respecto que las cesaciones de pagos de las empresas de países emergentes alcanzaron en 2015 sus máximos niveles desde 2009, y acumulan un incremento de 40% respecto del año 2014 según un informe de la calificadora de riesgo Standard & Poor's.

Por primera vez en años, las compañías de mercados emergentes están incumpliendo pagos con mayor frecuencia que las empresas estadounidenses y la tasa de impago de deudas corporativas de alto rendimiento o grado especulativo —aquellas cuyas calificaciones se ubican por debajo del grado de inversión— en los mercados emergentes en los últimos 12 meses ascendió a 3, 8%, desde noviembre de 2014 a igual fecha de 2015, frente a 2, 5% en Estados Unidos, según analistas británicos cuando en 2011, en cambio, la tasa de default de las empresas de países emergentes era de 0, 7%, muy

por debajo del 2, 1% de las estadounidenses.

Por otra parte se confirma una pasada marcada tendencia expansionista del comercio Sur-Sur, aunque se observa todavía un alcance regional algo limitado ya que gran parte de esa expansión se produjo entre los países de Asia, que representan más de dos tercios del comercio entre países subdesarrollados.

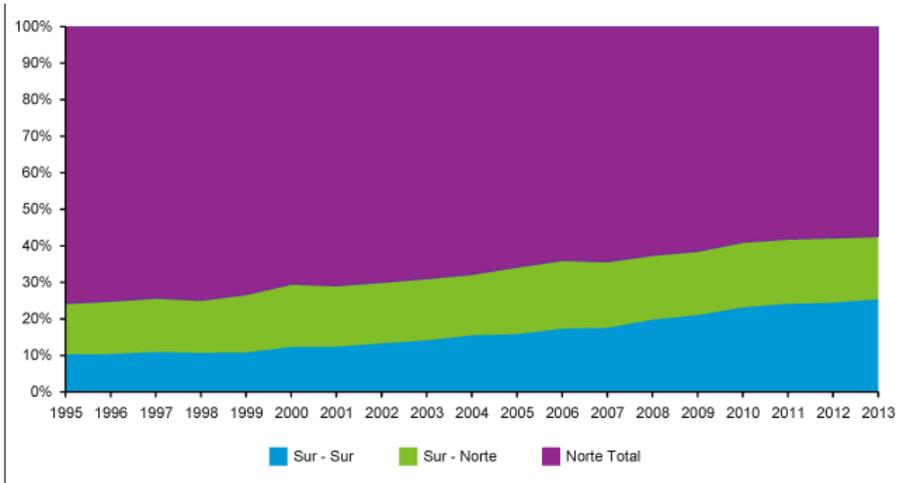


Figura 5.7. Participación del Sur en las exportaciones mundiales.

Fuente: Actualización del Monitor de Integración y Comercio 2013 con datos de UN-COMTRADE.

Este comportamiento se explica esencialmente por el dinamismo alcanzado en los últimos años por estas economías, especialmente el caso de China. Por tanto, se evidencia cierta concentración del comercio Sur-Sur entre un pequeño grupo de economías, se destaca el comercio interregional asiático, donde los flujos comerciales de bienes están siendo mucho más dinámicos que entre el resto de los países subdesarrollados.

Algunos analistas ven con preocupación el tema de la deuda de este conjunto de países cuyo servicio se encarece con la apreciación del dólar. Aunque la deuda corporativa de los mercados emergentes se había quintuplicado durante la última década, a un total de 23, 7 billones de dólares a comienzos de 2015, según el Instituto de Finanzas Internacionales, buena parte de ese incremento ha provenido de Asia, donde la deuda corporativa no financiera ha alcanzado 125% del PIB, frente al 100% en el que se situaba hace cinco años. La deuda aumentó conforme los inversionistas de todo el mundo bus-

caban una mayor rentabilidad durante una época caracterizada por bajas tasas de interés en las economías industrializadas. Por su parte, las compañías de mercados emergentes estaban deseosas de captar fondos para crecer, aprovechar la fortaleza de sus economías en comparación con las desarrolladas.

Ahora, sin embargo, el grifo se está cerrando. El menor apetito de los bancos, junto con la creciente incapacidad de recaudar fondos pese a las bajas tasas de interés, ha hecho caer la emisión de deuda en los mercados emergentes casi 30% con respecto a hace un año. En este contexto, las compañías y los países de mercados emergentes tendrán que pagar casi 600.000 millones de dólares en deuda que vence el 2016, según el Instituto de Finanzas Internacionales, de los cuales unos 85.000 millones de dólares están denominados en moneda china y casi 300.000 millones de deuda corporativa no financiera tendrán que refinanciarse el año 2016 (Trivedi & Cox, 2015).

En la región latinoamericana y caribeña, los procesos de integración están ganando cierto impulso en la actualidad y esto debe tener determinadas repercusiones en el ámbito comercial, una vez que se logre potenciar el comercio interregional pero los datos de 2015 hablan de una caída del 19% de estos intercambios latinoamericanos lo que para estas economías, así como para las africanas, ha resultado muy complejo el hecho de modificar las estructuras tradicionales que ha mantenido el comercio Norte-Sur.

El acelerado incremento de la participación de China en el comercio internacional ha generado diversas opiniones acerca de lo que esto puede implicar en el contexto global. Por una parte, existe el criterio de que esta situación abre nuevas oportunidades; pero al mismo tiempo, resulta importante tomar medidas encaminadas a corregir ciertos desequilibrios que comienzan producirse y otros ya existentes que se profundizan. Para los países subdesarrollados, China representa un fuerte competidor en sectores intensivos en mano de obra. A nivel regional, varios países de América Latina y el Caribe han sentido los efectos negativos del incremento de las exportaciones chinas de bienes como los textiles, confecciones, calzado, juguetes, electrodomésticos y herramientas.

Otra arista de este análisis consiste es que China constituye un importante mercado de destino para los productos que exportan los países de América Latina. La mayor parte de las exportaciones que realizó esta región se destinaron a China correspondieron la mayor parte a Brasil, Argentina Venezuela y

Chile. Esta realidad pone de manifiesto una notable concentración por países de las exportaciones de la región latinoamericana hacia el país asiático. De igual forma, ha habido cierta concentración por productos de estas exportaciones de bienes hacia el mercado chino, pues la mayor parte corresponde a productos agrícolas (cereales, semillas, frutos oleaginosos, aceites vegetales y azúcar), minerales, (cobre, níquel, hierro) y recursos energéticos.

## Conclusiones

### *Teorías*

1. El comercio internacional desde su génesis ha desempeñado un importante papel en el desarrollo de la humanidad, une pueblos, relaciona historias y culturas, se acelera el progreso social y económico mundial, aunque no siempre se pueda decir, sus resultados han traído los mismos beneficios para todos sus participantes, y este es uno de los problemas pendientes de solución en busca de una mayor equidad global
2. Esta realidad de la economía internacional ha sido y aún lo es, interpretado desde los más diversos ángulos, muchas veces contradictorios. Por ello se encuentra entre tantos autores sobre el pensamiento económico y el comercio internacional, figuras célebres y aportadoras al avance económico como críticos sin fundamento al papel del comercio en el progreso internacional.
3. Dentro del primer grupo destacan Adam Smith y David Ricardo, los pioneros que avanzaron sobre los mercantilistas que planteaban que en el comercio exterior se buscaba obtener, solo saldos positivos en metales preciosos de gran valor, como el oro y la plata.
4. Siguiendo la misma línea de Carlos Marx, en *El Capital* analiza la producción capitalista en su dinámica esencial y tomó varios supuestos para tal fin y dentro de ellos que las mercancías se vendían por su valor, que esta categoría y el precio coincidían y al analizar la reproducción del capital lo hizo en condiciones de una economía cerrada y se abstraer de la intervención del comercio exterior, en sus esquemas de reproducción, se considera una economía endógena y de competencia perfecta sin intercambios exteriores.
5. Este análisis le permitió a Marx concentrar su atención en los aspectos esenciales de la dinámica socioeconómica de la reproducción del capital, se considera en la dialéctica de la interrelación de sus componentes materiales y sociales y por igual vio la objetiva unidad de las relaciones sociales de producción, distribución, cambio y consumo, enuncian sus leyes fundamentales y como su acción nacional e internacional generaban riqueza en un polo y atraso en el otro polo, característica extendida al comercio externo que en condiciones de predominio de la dinámica del

capital generaba más beneficios en unos países que se han desarrollado que en otros que vieron frenado su progreso.

6. De esta forma Marx analiza como el comercio exterior además de ser una de las vías para que países europeos se apropiaran de múltiples riquezas de sus colonias y otros territorios, lo que favoreció la acumulación originaria del capital y el desarrollo industrial de países como Gran Bretaña.
7. No obstante a lo anterior expuesto, el desarrollo del capitalismo y la creciente internacionalización del capital le permitieron tocar a Marx elementos del comercio internacional. Resulta muy interesante sus análisis, del papel del comercio británico con sus colonias en la evolución del capitalismo inglés y mundial donde incluso llegó a plantear que la clase obrera inglesa no sería liberada mientras tanto Irlanda siguiera siendo colonia británica.
8. Marx (1965), destaca que “es el comercio interior el que posibilita el producto del trabajo humano en ciertas condiciones históricas, donde los productores son individuales, y producen para otros y son dueños de su producción, todo lo que determina que los productos se conviertan en mercancía, se crean de la sumatoria de sus intercambios el mercado en ámbito inicialmente nacional y más adelante internacional” y además se introducen nuevos equivalentes de mercancías y hacen afluir a la producción nuevas materias primas y materias auxiliares y abren con ello ramas de producción basadas de antemano en el comercio, tanto en la producción para el mercado interior y el mercado mundial como en las condiciones de producción derivadas de este.
9. Por igual también enunció como en la medida que la producción industrial capitalista se hacía más masiva, llenaba el mercado interno o nacional y eso forzó al capitalismo a internacionalizarse y trajo por ende el crecimiento del comercio exterior busca otros mercados para realizar las producciones de los países del centro y eso los lleva a imponer el libre comercio que llega al límite de las guerras de Inglaterra con otros territorios para obligar a la apertura de sus mercados.
10. De esta manera Marx ve con claridad y así lo expone, como las colonias y el mercado mundial permitió a las metrópolis europeas atraer hacia ellas grandes riquezas y obtener un lugar de mayores beneficios en la División Internacional del trabajo, elemento contrarrestante también de la

tendencia decreciente de la ganancia capitalista, cuando en la obra *El Capital* Tomo III en su Capítulo XIV analiza los factores que contrarrestan tal tendencia:

- Aumento de la explotación del trabajo.
  - Reducción del valor del Capital Constante mediante compras más baratas de materias primas alimentos en el exterior.
  - Reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo.
  - El aumento de la superpoblación relativa/ Ejército Industrial de Reserva, lo que presionaba los salarios a la baja.
  - El comercio exterior (permitía importaciones más baratas y obtener valores extras en las exportaciones, colocar los excedentes de producción y por tanto aumentos en la utilización de las capacidades productivas y reducción proporcional en los costos unitarios de los gastos fijos).
  - Los aumentos del capital por acciones.
11. Es importante destacar que Lenin desarrolla más adelante muchas de estas ideas de Marx sobre el comercio internacional, las adapta a sus tesis del cambio de paradigma, del desarrollo del capital proporcionado por la transformación del capitalismo de libre competencia en monopolista y posteriormente en Monopolista de Estado (CMP) y como los nuevos rasgos del imperialismo introdujeron cambios importantes en el comercio mundial. Es así que el complemento de la exportación de capitales generó una nueva división internacional del trabajo y nuevos flujos de productos en movimiento a escala global.
12. El otro pensador del comercio exterior importante a destacar es Keynes cuya obra tiene aún una gran influencia en todo el pensamiento económico mundial, critica la concepción clásica de que la economía se regulaba sola, sin ayuda en el mercado del gobierno, genera el pleno empleo de los factores de la producción y por igual fue explícito al proponer acciones para estimular el crecimiento económico interno y señalar que el equilibrio económico no era automático, ni de esta forma se determinaba el total empleo de los medios de producción y la fuerza laboral, y niega los postulados de los economistas fundadores del pensamiento clásico.

Esta propuesta keynesiana de apoyar la intervención del estado en la búsqueda de los equilibrios económicos tuvo sus efectos en la participación del

estado en sus relaciones internacionales e incluye el comercio externo.

13. Es muy importante destacar que el keynesianismo plantea que el mercado no es perfecto y que las limitaciones de su funcionamiento, demandan la intervención del Estado en la actividad económica para subsanarlos y lo más significativo es ver la posición de Keynes, acerca del comercio mundial al que trató de sacar del predominio y yugo monetario del dólar estadounidense, intento en el cual fracasó, ante la fortaleza económica y política de Estados Unidos tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, pero sus posiciones podrían verse como la búsqueda de un equilibrio menos dependiente de un solo país y por eso se le reconoce como uno de los principales precursores de la búsqueda de consenso en el comercio exterior global y del sistema de economía mixta y del Estado del Bienestar tal y como se le conoce hoy en día.
14. Las obras del economista británico dieron lugar a un nuevo concepto de liberalismo económico y comercial, donde aunque permanecía como su basamento el sistema de libre empresa y mercado, se le daba al Estado un mayor papel y protagonismo que el que había sido negado por los economistas anteriores al interior y exterior del sistema.
15. De la gran mayoría de los restantes autores económicos vistos se destaca la parcialidad de muchos de sus criterios, la defensa de uno u otro aspecto teórico y menor enfoque de la globalidad de un tema como el comercio internacional, sobresalen análisis con enfoques parciales de la producción y el comercio exterior, a veces sin integración científica entre estos factores.

Por ejemplo como hace Michael Porter en sus análisis sobre la competitividad y sus factores o expresan respuestas a problemas de grupos de países subdesarrollados como hace Raúl Prebisch, entre otros, se puede decir que en casi todos ellos se pierde el enfoque económico integral de Smith, Ricardo, Marx y quizás Keynes, lo que no quiere decir que sus análisis no se necesiten conocer en sus aspectos positivos y negativos.

15-El adecuado empleo de la epistemología del conocimiento de la ciencia económica y sus categorías principales es cardinal para una adecuada orientación en los estudios de la economía internacional en sentido general y en especial en los asuntos del comercio internacional, desde su génesis y desarrollo histórico y ello permitirá al lector ubicarse en el tema del comer-

cio internacional y contextualizar adecuadamente los procesos que a nivel concreto se materializan en los complejos vínculos entre empresas, estados y diferentes organizaciones que participan, de una u otra forma, en el intercambio global de mercancías y servicios.

### *Política Comercial*

1. Es importante que los lectores del presente trabajo se apropien de las teorías del comercio internacional y lleguen a dominar las bases teóricas desde donde se elabora la política económica como base de la política comercial, es decir, las concepciones científicas y regularidades económicas sobre las cuales diferentes Estados hacen sus Políticas Comerciales Internacionales. Esto les permite interpretar los fundamentos de las políticas internacionales concretas que en este campo realizan los distintos países y actores del Comercio Internacional y además de basamento ante el necesario intento de buscar mejores formas de organización y administración de la actividad y poder planificar las operaciones y desarrollo de comercio exterior.
2. El dominio conceptual de los Instrumentos aplicados en la elaboración y ejecución de la Política Comercial va mucho más allá por su efecto práctico y saber cómo se utilizan y se podría utilizar. Esto es muy importante igualmente para todo aquel que directa o indirectamente trabaje, investigue o reciba efectos del comercio exterior, situación de la cual casi ninguna empresa o país puede mantenerse al margen.
3. Por todo lo anterior saber, que son los Aranceles, las barreras o medidas no arancelarias (MNA) y su impacto, las prohibiciones y licencias empleadas, las cuotas y acuerdos comerciales, las medidas de control de precios, tasas y sobrecargas, las cuotas de transporte, las medidas financieras de apoyo entre otras, permite apreciar los basamentos prácticos de las políticas comerciales empleadas por los distintos países y cuáles son sus posibles efectos y formas de contrarrestarlos.
4. Con la creación de la Organización de las Naciones Unidas (1945), el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT - 1948-1994) y su sustitución por la Organización Mundial de Comercio, en 1995, el Fondo Monetario Internacional (FMI ) 22 de julio de 1944, y el Banco Mundial (BM) con 188 miembros, cada una respectivamente en 1945. Se muestra un nuevo orden económico mundial donde Estados Unidos impuso

su geopolítica y su política comercial al mundo al finalizar la II Guerra Mundial.

5. Estos intentos de ampliar las demandas librecambistas y organizativas del capital estadounidense aunque avanzaron no pudieron imponerse plenamente ante las dificultades de la reproducción del sistema, buscan crear un nuevo Orden Mundial, los desiguales efectos de su ley general de Acumulación al generar más riqueza; pero aumenta por igual y a veces más la distribución desigual de esta.
6. Las crisis se hicieron más internacionales con este orden y profundas, dentro de un sistema que había dejado de ser ideal e interpretado como tal por sus pensadores clásicos, muestran sus continuadores apologistas, de forma mayoritaria incapaces de encontrar vías de crecimiento anti crisis y generadores de riquezas globales, sobresale la acumulación de contradicciones hasta que explota la crisis de 2008 de la cual algunos estiman no se ha salido plenamente en la actualidad.
7. Ni la globalización ni las políticas europeas de dominación y expansión hacia otras regiones desde los 80 del siglo XX a la actualidad, ni otros tantos procesos de integración comercial, militar, política, etc. han frenado las crecientes desigualdades globales y no se ven perspectivas ni condiciones de que ello suceda y cada día es más necesario cambiar a un sistema económico global y una División Internacional del Trabajo y Comercio Internacional, dentro de una realidad donde se apreciaban contradicciones importantes y necesidades de transformación de las reglas de juego internacionales dominantes.
8. Las tradicionales políticas comerciales de los países principales de la economía mundial se han ido adaptando a las diferentes coyunturas económicas, sus prioridades y resultados son de especial importancia por el impacto en las economías subdesarrolladas.
9. En la actualidad el dinamismo del comercio internacional está amenazado desde diferentes escenarios, todos con grandes incertidumbres sobre el futuro, en los planos teórico, político, militar y práctico. Es necesario considerar también los peligros de un problema global: el tema del terrorismo internacional, de impactos muy grandes, en los costos comerciales globales y que aunque no parece tangible, complica y demora los

tiempos del comercio mundial, lo encarece ante los crecientes elementos de nuevos controles que la complicada realidad mundial le imponen.

10. Así en creciente disconformidad internacional con los resultados de la globalización productiva y comercial de las últimas décadas, tanto desde la ciudadanía, los políticos, las organizaciones y los diferentes estados cuestionando muchos acuerdos globales de cooperación e integración, en medio de un re análisis (caso TLCAN) o desde posiciones desde las cuales se quieren incrementar las desigualdades y desequilibrios a favor de centros desarrollados, se destaca Estados Unidos y su 45 presidente Donald Trump en ejercicio desde el 20 de enero de 2017.
11. La incertidumbre global y comercial que el mundo vivió desde 2008 en adelante, intensificada en el año 2017 desde que Trump empezó a ejercer su mandato, y se consideran los antecedentes desde antes de su victoria electoral, momentos en los cuales el presidente estadounidense prometió la implementación de acciones comerciales represivas, restrictivas y discriminatorias frente a terceros países y todos sus argumentos de rechazar los acuerdos logrados por su antecesor Obama (entre 2008-2016 empezando por el TPP). Con un Trump que hasta mediados de 2017 había realizado más promesas y amenazas que acciones concretas, aunque, una gran mayoría pensaba de su declaración anti acuerdos multilaterales, al decretar la potencial muerte de más de 6 décadas de geopolítica estadounidense en tal sentido, de los avances mundiales contra el cambio climático, vuelta a patrones de alto consumo energético, limitación de la ONU, entre otras repercusiones internacionales ya contempladas en el proyecto de presupuesto 2018.
12. En estas condiciones se pensó que el presidente Trump podría no solo modificar la política económica y comercial de su país sino también indirectamente la de muchos más, y generar una desaceleración de su crecimiento, y del comercio mundial de nefastas consecuencias y efectos por calcular sobre el débil crecimiento internacional, sin tener en cuenta su evolución tras la crisis de 2008, critica el lugar de su país en la DIT pero contrariamente sin dejar en claro el diseño real de sus propuestas y aspiraciones (muy confusas y hasta contradictorias) y reclamos.
13. La ejecución estadounidense de una política energética orientada de forma permisiva y dañina al medio ambiente busca aumentar su producción

de crudos y disminuir sus importaciones, lo que afectara el crecimiento del comercio internacional al menos por varias vías donde sobresalieron:

- La disminución relativa del valor unitario de las exportaciones de petróleo y gas a nivel internacional con el consiguiente proceso de caída de precios y la afectación que en la matriz productiva y comercial se derivó de tal realidad
  - La mayor necesidad de la OPEP, Rusia México, Gran Bretaña y otras naciones de competir por un lugar en el mercado asiático el de mayor proyección de crecimiento a donde incluso es posible intenten llegar los estadounidenses con la búsqueda de mayor acceso al mercado chino y demás.
  - Si caen los volúmenes de petróleo internacionales en el mismo sentido se moverán los fletes navales y de actividades conexas en logística internacional y los seguros de tales embarques.
14. Sus anunciadas medidas de proteccionismo contra China y México, y otros países sus puntas de lanza políticas desde su campaña de junio de 2015, podrían ser un boomerang al interior de Estados Unidos, si no cumple sus altas metas de empleo, inversión en infraestructura, reforma fiscal y de salud y si la economía no crece lo esperado del 4 % anual y no genera los más de 20 millones de empleos proyectados en la próxima década, metas bien altas, esto contraerá el PIB estadounidense y mundial y el intercambio comercial a él asociado.

- Arbaje, V. I. (2011). Va Consulting. Recuperado de [http://unrn.edu.ar/blogs/fej/files/2011/05/va\\_omc\\_principios\\_actualidad.pdf](http://unrn.edu.ar/blogs/fej/files/2011/05/va_omc_principios_actualidad.pdf)
- Azevêdo, R. (2015). El papel del comercio en el fomento del crecimiento y desarrollo económicos. GINEBRA: OMC.
- Barba, M. A. (1992). Navegantes y descubridores en la antigüedad. Los romanos en el lejano Oriente. Dialnet, 10.
- Chafloque Chávez, R. C. (2014). Algo sobre la Historia del Dinero y como actúa sobre el ser humano. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos10/diner/diner.shtml>
- Comisión Económica para América Latina. (1992 ). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1991. Santiago de Chile: CEPAL.
- Enmanuel, A. (1972). El intercambio Desigual. Mexico DF: Siglo XXI.
- Espejo, L. F. (2017). Mercadotecnia. México: Mc Graw Hill.
- Fondo Mundial para la Reducción de los Desastres y la Recuperación (2017). Investing in urban resilience. Recuperado de <https://www.gfdr.org/sites/default/files/Brochure%20for%20Urban%20Resilience%20flagship%20report.pdf>
- Friedman, M. F. (1980). Libre para elegir. Washington: Harcourt.
- Gabriele, R. Z. (1994). La conclusión de la Ronda de Uruguay: resultados e implicaciones. Comercio exterior, 14. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/360/15/RCE17.pdf>
- González, A. (2016). La globalización es la única respuesta. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/es/news/opinion/2016/08/08/globalization-is-the-only-answer>
- Hobsbawm, E. (1994). Historia del siglo 20. Londres: Penguin Group.
- International Centre for Trade and Sustainable Developmen. (2014). Brasil y Estados Unidos ponen fin a disputa sobre algodón. Recuperado de <https://es.ictsd.org/tags/cotton>
- Jofré Leal, P. (2014). Estados Unidos: Psicosis y Política Exterior. Recuperado de <https://www.telesurtv.net/bloggers/Estados-Unidos-Psicosis-y-Politica-Exterior-20141224-0002.html>

- Keynes, J. M. (1982). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Mexico, DF: FCE.
- Kotler, P. (2001). Dirección de mercadotecnia. México: Pearson Educación.
- Landini, P. (2013). ¿Qué es la obsolescencia programada?. Recuperado de <http://www.equidad.org/noticias-y-novedades/270-obsolescencia-programada>
- Lenin, V. I. (1973). La catástrofe que nos amenaza y cómo combatirla en Obras, Tomo VII . Moscú: Progreso.
- Lenin, V. I. (1974). El imperialismo, fase superior del capitalismo. Madrid: Fundación Federico Engels.
- Leontief, W. (1953). Análisis Sistemático de la estructura de la Economía Americana. Massachusetts: Harvard Economic Research Project.
- Lorente Hurtado, F. (1977). Restricciones verticales en la distribución de combustibles petrolíferos. La cuestión de la agenda. Com (96) 721. Recuperado de <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/178/documento/art02.pdf?id=2105>
- Mari Sagarra, R. (2009). El Transporte De Contenedores: Terminales, Operatividad Y Casuística. Barcelona: Edicions UPC.
- Martins, C. E. (1998). Theotonio Dos Santos: introducción a la vida y obra de un intelectual planetario. En F. López Segrera, Los retos de la globalización. Ensayo en homenaje a Theotonio Dos Santos. Caracas: UNESCO.
- Marx, C. (1965). El Capital. Tomo I. La Habana: Ediciones Venceremos.
- Marx, C., & Engels, F. (1971). El Manifiesto Comunista. La Habana: Instituto Cubano del Libro.
- Mill, J. S. (2008). Principios de Economía Política, Madrid: Síntesis.
- Mirkin, Y. (2015). Retos y oportunidades de la economía rusa. Rossiyskaia Gazeta. Recuperado de [https://es.rbth.com/opinion/2015/11/09/retos-y-oportunidades-de-la-economia-rusa\\_538417](https://es.rbth.com/opinion/2015/11/09/retos-y-oportunidades-de-la-economia-rusa_538417)

- North, D. C. (2012). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A., & Parra, M. Á. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. Revista de la CEPAL, 28. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/079007035.pdf>
- Ohlin, B. (1971). Comercio interregional e internacional. Vilassar de Mar: Oikos-Tau Sa.
- Organización Mundial de la Propiedad Intelectual-Organización Mundial del Comercio. (1995). Acuerdo entre la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual y la Organización Mundial del Comercio. Ginebra: OMPI-OMC.
- Organización Mundial del Comercio. (2005). Entender la OMC: Información básica. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact5\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio. (2017a). El Comité de Comercio y Desarrollo. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/develop\\_s/d3ctte\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/develop_s/d3ctte_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio. (2017b). Medio ambiente: labor del CCMA. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/environ\\_s/wrk\\_committee\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/environ_s/wrk_committee_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio. (2017c). Programa de Doha para el desarrollo. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/texts\\_intro\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/texts_intro_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio.. (2006). El acuerdo general sobre el comercio de servicios. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio.. (2015). Módulo de formación sobre el AGCS. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/cbt\\_course\\_s/c1s3p1\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/c1s3p1_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio.. (2016). OMC, servicios: consejo. Organización Mundial del Comercio. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/s\\_coun\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/s_coun_s.htm)

- Porter, M. (1990). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Washington: Harvard Business Review.
- Pousá, R. (2017). Argentina fue designada sede de la próxima conferencia ministerial de la OMC. Recuperado de <http://www.telam.com.ar/notas/201610/165469-argentina-organizacion-mundial-del-comercio-conferencia-ministerial-sede.html>
- Prebisch, R. (1986). Notas sobre el intercambio desde el punto de vista periférico. *Revista de la CEPAL*, 28. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/11914>
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Londres: Economy and Taxation.
- Richard Dobbs, S. L. (2015). *Deuda y (no mucho) desapalancamiento*. Amberes: McKinsey & Company.
- Sagolj, D. (2015). WikiLeaks filtra planes secretos del tratado TISA para controlar servicios a nivel mundial. Recuperado de <https://actualidad.rt.com/actualidad/176593-wikileaks-tisa-eeuu-europa-tratados-secreto>
- Say, J. B. (1803). *Traité d'économie politique*. Paris: Imprenta de Fermin Villalpando.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres: W. Strahan & T. Cadell.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Logroño: W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Logroño: W. W. Norton & Company.
- Taibo, M. (2015). *II Guerra Mundial: Ataque a la Unión Soviética*. Recuperado de <https://www.aporrea.org/internacionales/a207563.html>
- Trivedi, A., & Cox, T. (2015). El alza en los países emergentes, con pies de barro. *La Nación*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1788901-el-alza-en-los-paises-emergentes-con-pies-de-barro>
- United States Department of Agriculture. (2017). Sitio oficial del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos Servicio Agrícola. Recuperado de <http://www.fas.usda.gov>

Velasco, J. I. (2007). Egipto eterno. Andalucía: Nowtilus.

Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. Washington: Quarterly Journal of Economics.

World Economic Forum. (1979). Informe Global de Competitividad. Ginebra: WEF.

World Economic Forum. (2017). The Global Competitiveness Report 2016–2017. GENEVA: WEC.

Yurt, E. S. (2016). Logros de la última conferencia de Nairobi. Recueado de <http://www.prensalibre.com/economia/logros-de-la-ultima-conferencia-de-nairobi>

# Índice

|  |     |
|--|-----|
| Introducción.....  | 7   |
| Capítulo I. Teorías del Comercio Internacional.....  | 17  |
| 1.1. Los Mercantilistas.....   | 17  |
| 1.2. Las Teoría de las Ventajas Absolutas de Adam Smith.....   | 18  |
| 1.3. Las Ventajas Comparativas de David Ricardo.....   | 23  |
| 1.4. La Teoría de la Demanda Reciproca de John Stuart Mill.....                                      | 27  |
| 1.5. El Comercio Internacional en Marx y Lenin.....  | 32  |
| 1.6. La Teoría de los Factores Productivos de Heckscher-Ohlin.....                                   | 40  |
| 1.7. La Paradoja de Leontief (1906-1999).....  | 43  |
| 1.8. El Deterioro de los Términos de Intercambio, de Prebisch-Singer.....                            | 44  |
| 1.9. La Teoría de la Dependencia de Theotonio Dos Santos.....  | 51  |
| 1.10. El Intercambio Desigual de Emmanuel Arghiri y Samir Amín.....                                  | 57  |
| 1.11. El Comercio Basado en Economía de Escala.....  | 61  |
| 1.12. La Hipótesis de la Demora en la Emulación de Michael V. Posner.....                            | 63  |
| 1.13. La Teoría de la Demanda Representativa de Linder.....  | 64  |
| 1.14. La Teoría del Ciclo de Vida del Producto de Raymond Vernon.....                                | 66  |
| 1.15. El Modelo de Competitividad de Michael Porter (1990).....                                      | 68  |
| 1.16. Milton Friedman y el Neoliberalismo en el Comercio Internacional.....                          | 78  |
| 1.17. El Neo institucionalismo Económico de Douglas C. North.....                                    | 85  |
| 1.18. El Precio de la Desigualdad y los Problemas del Comercio Internacional de Joseph Stiglitz..... | 86  |
| Capítulo II. Comercio internacional.....   | 95  |
| 2.1. Conceptos y Definiciones.....   | 95  |
| 2.2. Las Operaciones de Comercio Exterior.....   | 98  |
| 2.2.1. La Operación de Exportación y su Organización.....  | 99  |
| 2.2.2. La Operación de Importación y su Organización.....  | 108 |
| Capítulo III. Política comercial internacional.....  | 116 |
| 3.1. Concepto e Importancia.....   | 116 |

|   |     |
|---|-----|
| 3.2. Instrumentos de la Política Comercial.....   | 119 |
| 3.2.1. Los Aranceles.....   | 120 |
| 3.2.2. Barreras o Medidas no Arancelarias (MNA).....  | 122 |
| 3.3. Los Actores del Comercio Internacional.....  | 135 |
| Capítulo IV. El sistema multilateral de comercio.....                                       | 138 |
| 4.1. El Sistema Multilateral de Comercio.....   | 138 |
| 4.1.1. 8 <sup>VA</sup> Ronda de Negociaciones Comerciales del GATT 1986-1994.....           | 140 |
| 4.1.2. Estructura OMC, Objetivos, Principios y Funciones de la OMC.....                     | 141 |
| 4.1.3. Consejo de Mercancías.....   | 155 |
| 4.1.4. El Consejo del Comercio de Servicio.....   | 163 |
| 4.1.5. Consejo de Propiedad Intelectual .....   | 164 |
| 4.1.6. Comités.....   | 166 |
| 4.1.7. Grupos.....  | 174 |
| 4.1.8. Programa de Doha para el Desarrollo.....   | 175 |
| 4.1.9. Balance de más de 2 Décadas.....   | 178 |
| 4.2. Regularidades y Tendencias del Comercio Internacional.....                             | 182 |
| Capítulo V. Las políticas comerciales de los principales países de la economía mundial..... | 189 |
| 5.1. Estados Unidos.....  | 189 |
| 5.2. La Unión Europea.....  | 202 |
| 5.3. Japón.....   | 209 |
| 5.4. Los BRICS.....   | 213 |
| 5.4.1. China.....   | 216 |
| 5.4.2. Rusia.....   | 221 |
| 5.4.3. La India.....  | 231 |
| 5.4.4. Brasil.....  | 233 |
| 5.4.5. Sudáfrica .....  | 236 |
| 5.5. La política Comercial de los Países Subdesarrollados.....                              | 238 |
| Conclusiones.....   | 245 |
| Referencias bibliográficas  |     |

En el libro “El Comercio Internacional: Teorías y Políticas” sus autores destacan cómo han evolucionado las principales teorías económicas sobre el comercio Internacional, la conceptualización y las definiciones básicas y más empleadas en la actividad, las bases de la formulación de las políticas comerciales nacionales y sus relaciones con los intentos de crear un comercio sin barreras y más justo. Por otra parte, también se aborda como el desarrollo económico continuo y ascendente, es una de las leyes objetivas de la reproducción material de la vida humana y la sociedad, tanto en sus aspectos, cuantitativos y cualitativos, como en las actividades de la producción, la distribución, el cambio en el comercio y el consumo final de los bienes creados por el hombre. Es por ello importante conocer las formas en que esto se organiza, regula y gerencia por empresas y gobiernos, y como sucede en la práctica comercial externa, así como sus contenidos y la esencia del por qué ello ocurre, sus tendencias y vías de crecimiento. Por todo esto también se destaca la interrelación e interdependencia existente entre las relaciones económicas de producción nacionales y las relaciones internacionales. Todo ello, en el contexto de una economía mundial globalizada, caracterizada por importantes avances en lo tecnológico, una creciente utilización de la robotización en los distintos procesos productivos, el aumento del lugar del capital humano en la creación de la riqueza global, la lucha entre China y Estados Unidos por dominara la Inteligencia Artificial la cual para algunos será el acto desde el cual se dominará la geopolítica y economía del futuro. Conocer entonces todos estos fundamentos es de vital importancia para ser sujetos de los cambios del mundo actual.

EDITORIAL



FUNDACIÓN  
**METROPOLITANA**  
Fomentando la Educación Superior

ISBN: 978-959-257-515-8



9 789592 575158