

## Fundamentos de la política comercial estratégica

Jorge Abel Rosales Saldaña<sup>1</sup>

En este artículo se da cuenta de las políticas que los gobiernos y los agentes privados practican para generar ventajas relativas de sus empresas en el mercado mundial. El punto de vista adoptado en este escrito, tiene como base la observación de que la globalización ha dado origen a una economía competitiva a la vez que integrada, pero donde también se imponen importantes barreras arancelarias y no arancelarias que impiden el libre comercio en detrimento sobre todo de las economías más débiles, cuyos gobiernos seducidos por la ideología neoliberal, tardíamente empiezan a darse cuenta de la importancia del Estado en el diseño de programas de apoyo a los sectores competitivos, como parte de una estrategia para estimular la productividad, la calificación del factor trabajo y el avance tecnológico de las empresas locales que participan en los mercados globales.

### 1. PRINCIPALES ARGUMENTOS:

Los argumentos de lo que se ha dado en llamar "política comercial estratégica" son contrastados con las razones de quienes prefieren las medidas proteccionistas tradicionales, enfoque que, en términos generales, atribuye un efecto negativo a la apertura comercial, al considerar los riesgos a que son sometidos los productores nacionales que no tienen capacidad para competir en los mercados globales y peor aún en los locales donde penetran los bienes y servicios externos. En este sentido, especialmente los responsables de la política gubernamental de los países más avanzados, tradicionalmente además de recurrir a los aranceles y subsidios para determinar la asignación de los recursos, han exigido permisos previos y cuotas a la importación y, en la actualidad, imponen restricciones "voluntarias" a las exportaciones y otras formas que constituyen barreras comerciales que son menos evidentes, como la exigencia de los países poderosos para que sean adoptadas normas sociales o ecológicas por parte de las economías en desarrollo, bajo la acusación de que incurren en *dumping* social y en *dumping* ecológico.

La perspectiva adoptada en este artículo, es que en el terreno de la realidad

---

<sup>1</sup> Profesor-investigador del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos de la Universidad de Guadalajara. jorgabel@yahoo.com.mx

resulta muy difícil que se cumplan plenamente los supuestos en que se sustentan los principales teoremas del comercio mundial. Esta observación puede ser válida respecto a la teoría clásica, que se fundamenta originalmente en las ideas de David Ricardo y que viene desarrollándose desde el fin del siglo XIX, hasta culminar en la década de los cincuenta con los trabajos de Eli Heckscher, Bertil Ohlin y Paul Samuelson.

También es claro que si bien todavía no contamos con una teoría amplia y aceptada universalmente del comercio internacional, los diversos enfoques conceptuales de los autores clásicos y neoclásicos forman un conjunto de elementos que nos son útiles para explicar que el comercio internacional finalmente resulta de la combinación de tres diferentes orígenes: empresas, países y regiones, a la vez que es el resultado de las decisiones y el choque de intereses de innumerables empresas, consumidores y autoridades gubernamentales.

Así, por ejemplo, David Ricardo esbozó originalmente la idea de que el comercio internacional tiene que ver con las diferencias en la tecnología. Se postulaba que si un país puede fabricar mejor que otro una cierta mercancía, lo más lógico es que debería especializarse en su producción. A esta idea se le conoce como ventaja comparativa, distinguiendo entre ventajas absolutas y ventajas relativas (Schettino, 1996: 28) Al especializarse en la producción de un bien, el país que puede producir mejor provoca un beneficio general de suma positiva, porque se trata de sacar ventaja de las diferencias entre países. Se reconoce que la teoría de las ventajas comparativas sigue siendo válida en el sentido sobre todo de la ventaja tecnológica, y se convierte en el primer argumento para explicar el comercio internacional desde la época de Adam Smith en 1776.

No obstante, los críticos de la doctrina liberal, como Eduardo Margáin (1995: 65), atacan principalmente a los liberales por fundamentar su explicación en la idea de que el libre comercio incrementaría el bienestar del mundo, al suponer que las fuerzas del mercado y las ventajas comparativas que se establecen a través de la división internacional del trabajo entre los países, son los únicos factores que asignan la producción a las empresas más eficientes; las cuales a su vez desplazan a las menos eficientes, obteniendo como resultado que los países y las empresas ganen más capacidad y experiencia. El defecto que se subraya más comúnmente en este punto consiste en que la teoría liberal habla de la existencia de la competencia perfecta, lo cual implica suponer que en el mundo real no existen barreras para el establecimiento de empresas o para el comercio. Es conocido que, por ejemplo, mediante medidas

proteccionistas se le puede dar tiempo de maduración a empresas nacientes y a industrias con economías de escala reducidas, permitiéndoles que crezcan y optimicen su eficiencia a largo plazo.

Posteriormente, el enfoque liberal tuvo un avance al explicar que el capital puede aparecer como un factor muy importante en la producción, provocando que el factor trabajo vaya perdiendo importancia. En el modelo Ricardo-Viner se plantea que ante la apertura comercial, el salario puede tender a caer y la producción de la industria también, pero la producción de la industria más competitiva aumenta (Schettino, 1996: 33). Más adelante, la teoría positiva o también llamada Heckscher-Ohlin fue la más socorrida para explicar el comercio internacional, sin embargo, aunque es más sofisticada porque habla de la combinación de diferentes factores productivos (como trabajo, capital y recursos naturales), también tiene el defecto de que se basa en la idea de que existe una competencia perfecta, cuando en realidad la mayor parte del comercio no se da en ese tipo de estructuras del mercado. Este teorema interpreta que el comercio internacional es un intercambio indirecto de factores productivos, que tiende a favorecer a los factores domésticos abundantes en detrimento de otros que se sentirán afectados y demandarán medidas proteccionistas, como pueden ser los agricultores locales o los trabajadores menos calificados (Tugores, 2002: 38)

También con tal interpretación se argumenta que los factores de la producción son totalmente sustituibles y homogéneos, que existe pleno empleo y las empresas operan bajo rendimientos constantes o decrecientes en relación con la escala de producción. Si todos estos supuestos se cumplen, afirma Margáin (1995: 61), la doctrina liberal asegura que el libre comercio optimizaría la eficiencia y el consumo global, combatiría la inflación y fomentaría el crecimiento y el empleo. Pero como no se pueden alcanzar esas condiciones óptimas, fue necesario un nuevo enfoque para explicar el fenómeno del comercio internacional tomando en cuenta la competencia imperfecta.

En efecto, al no considerar que operan monopolios y que no circula una información adecuada entre compradores y vendedores, la teoría liberal puede ser cuestionada por no darle importancia a la existencia de todo el conjunto de restricciones y barreras que impiden el libre comercio, todo lo cual obstruye la óptima asignación de los recursos mundiales por las fuerzas del mercado, requiriéndose de acciones compensatorias para alcanzar una eficiencia óptima. Con esas distorsiones, apuntan los críticos de la teoría liberal, inclusive la intensificación de los intercambios podría

reducir el bienestar mundial.

Los modelos neotecnológicos advierten, por su parte, que un país puede gozar de ciertas ventajas en la producción de un bien pero tarde o temprano puede ser copiado por otros, lo que a su vez puede producir una igualación tecnológica que impedirá el comercio. Si tal situación tiene lugar, el país originalmente competitivo para no perder su ventaja, tenderá a mejorar los procesos, manteniéndose siempre un flujo internacional de bienes (Ruíz, 1999: 25). Al respecto, se argumenta que para mantener la competencia internacional puede ocurrir que si el líder del mercado pierde el interés en mejorar, será sustituido por un competidor que se convierte pronto en el nuevo líder, el cual podrá a su vez ser rebasado por el que quiere recuperar su puesto. Esto mantiene, según esta lógica, la dinámica de la competencia internacional.

Otro enfoque tecnológico se refiere al concepto del ciclo de vida de los productos. En los países industrializados hay una gran atracción por los productos nuevos, lo que estimula a las empresas a innovar continuamente, generando productos diversos. Simultáneamente la tecnología también envejece volviéndose obsoleta, por lo que la producción puede moverse a países en desarrollo, donde se producirá más eficientemente y desde donde se podrán mantener las ventas a todo el mundo. Sobre todo si se comercializan productos con características similares entre países de desarrollo similar con consumidores de altos ingresos, ya no opera la ventaja comparativa porque un país puede ser importador y exportador del mismo tipo de bienes.

La validez de esta explicación se puede observar en el comercio intra-industrial, que tiende a mantener los procesos menos estandarizados en los países desarrollados y a provocar que la integración entre países de desarrollo similar sea menos conflictiva, como lo explica Tugores (2002: 43). El comercio intra-industrial vendría a explicar un porcentaje importante del comercio internacional, al involucrar por ejemplo, bienes intermedios entre empresas, como lo hacen las grandes corporaciones transnacionales que distribuyen su producción para aprovechar las ventajas que ofrecen diferentes países, ventajas que dependen de los recursos productivos, de la localización geográfica, de la estabilidad política, del costo y calidad de la mano de obra, de la infraestructura, etc.

En otro plano, una de las principales imperfecciones en los mercados son las economías de escala. Se da este nombre a los ahorros que tiene una empresa que resultan del aumento del tamaño de la planta industrial que se concreta en la producción

de un mayor volumen y un costo menor por unidad. De acuerdo con la idea de los rendimientos decrecientes, un mayor volumen de producción exige un incremento en los costos variables medios, pero pasa que en la realidad, las empresas ven que sus costos disminuyen conforme aumenta la producción durante un rango amplio porque hay un rendimiento creciente a escala. Una economía de escala es crucial para aquellas industrias tecnológicamente avanzadas o aquellas que invierten en campañas publicitarias a través de medios masivos de comunicación, como los grandes corporativos transnacionales, que, como ilustra Tugores (2002: 45), como parte de su estrategia podrían preferir las economías de gama o variedad, para producir más barato en una sola empresa varios tipos de artículos, en lugar de hacerlo a través de empresas especializadas por separado.

Las economías de escala pueden presentarse de varias formas. Schettino (1996: 56) aclara que una manera de entender estos ahorros por cuestiones técnicas es la relación área-volumen. Otra tiene que ver con la “curva de la experiencia” que se refiere a lo que se aprende en el trabajo. En este último sentido, el costo de producción por unidad de producto va disminuyendo a medida que aumenta el volumen producido, en razón de que a medida que se produce más se gana en experiencia en la producción y los costos fijos disminuyen en importancia. Esto es así porque los mercados de los diversos países son diferentes, por lo que la escala mínima óptima puede representar porcentajes diferentes en cada uno de países. Esto último se debe a la dotación diferenciada de factores productivos, por lo que en condiciones de competencia imperfecta, las economías de escala nos van a explicar también un buen porcentaje del comercio mundial.

En la perspectiva de la escuela de la organización industrial se resalta la idea de la relación entre la estructura del mercado y el desempeño de las industrias. En este sentido, se dice que hay una relación entre la demanda nacional con el comercio internacional cuando hay una demanda interna fuerte y las empresas pueden crecer hasta ser competitivas en el ámbito internacional y exportar. En caso contrario, ocurre que cuando hay un poder oligopólico dentro del país, habrá una tendencia a importar bienes, dado que el oligopolio tiende a producir menos de lo que el mercado necesita. Esta es una razón para cerrar el mercado por parte de los productores oligopólicos, puesto que si se permiten las importaciones, habrá una presión para bajar los precios, o se podrá perder mercado. En sentido inverso, se pueden utilizar las importaciones para romper el poder oligopólico (Schettino, 1996: 58).

Este autor también nos dice que si la empresa tiene poder oligopólico y por cuestiones técnicas produce más barato, entonces hay una gran posibilidad de que pueda ser competitiva en el ámbito internacional. En esta situación, el poder en el mercado sentará las bases para la competencia externa. Por tanto, el poder oligopólico permite explicar el comportamiento de algunas empresas que logran competir a niveles internacionales partiendo de su posición de privilegio interna.

Al respecto Krugman (1995) estableció que si una empresa pretende diferenciar su producto para convertirse en un monopolio, puede lograrlo utilizando canales de distribución propios, resaltando horizontalmente los atributos de los bienes para atender la heterogeneidad de las preferencias de los consumidores, a la vez que enfatizando verticalmente alguno de los atributos existentes o alterando técnicamente el producto para garantizar calidad. La diferenciación del producto permitiría explicar el comportamiento de empresas dentro de un mercado y el comercio internacional donde el consumo de productos diferenciados es ampliamente valorado en las sociedades de altos ingresos. Pero como es conocido, el comercio de bienes no diferenciados, específicamente de bienes en proceso, ocupa el mayor porcentaje del comercio internacional, el cual es dominado por unas cuantas centenas de grandes corporaciones transnacionales que operan en todo el mundo.

Por tanto, en la era de la globalización económica, las teorías liberales clásicas y neoclásicas, que suponen que las fuerzas del mercado proporcionan mecanismos de ajuste que conducen a un equilibrio en la cuenta corriente y a una distribución equitativa de los beneficios, nos son suficientemente explicativas sobre todo si contrastamos sus postulados de cara a la realidad de los países en desarrollo, donde, por ejemplo, se observa que el ingreso, los precios y la demanda están en buena medida determinados por factores que generalmente son ignorados por los modelos liberales. Sobre todo para los países en desarrollo es sumamente difícil, aún aplicando correctamente los postulados de las teorías del comercio internacional, el lograr un comercio exterior balanceado o compensar, mediante las exportaciones, las pérdidas de empleo e ingreso causadas por las importaciones. Ese desequilibrio persistente se puede convertir en una fuente conflictos y controversias, en la medida que el país deficitario presenta recurrentes pérdidas netas de empleo e ingreso, equivalentes a las ganancias obtenidas por el país que mantiene un superávit.

## 2. INSTRUMENTOS ESTRATÉGICOS:

Retomando el tema de la política comercial estratégica, desde el punto de vista político prevalecen tradicionalmente dos posiciones encontradas que ubican a las exportaciones como buenas y a las importaciones como malas. La percepción positiva se debe a la certeza de que el beneficio generado por las exportaciones supera los costos generados por las importaciones. Tenemos, entonces, que si el objetivo de un país es maximizar el bienestar social, mediante el aumento del consumo nacional, las exportaciones serían un costo necesario para aumentar el consumo de bienes importados.

Meller (1993:50) nos dice que no hay que olvidar que en la mayoría de los países, los productores y los trabajadores están mucho mejor organizados que los consumidores. En consecuencia, los subsidios a las exportaciones, las barreras proteccionistas a las importaciones y las presiones por un mayor tipo de cambio, por ejemplo, van a contar con el respaldo político de los grupos organizados vinculados a la parte productiva. Tal situación genera la percepción en la discusión política de que las exportaciones son la mejor opción y que, por lo mismo, se requiere poner restricciones a las importaciones para estimular y proteger las fuentes de empleo existentes. Por otro lado, la desorganización de los consumidores impide que éstos planteen que su bienestar se ve afectado negativamente cuando tienen que pagar mayores impuestos para financiar los subsidios recibidos por los exportadores, o bien pagar mayores precios por los bienes nacionales que sustituyen a los bienes importados (Meller, 1993: 52).

La preocupación, con respecto a la apertura externa y al libre comercio, ha estado permanentemente vinculada a la posibilidad de pérdidas de puestos de trabajo en la economía local, generadas por el desplazamiento de la producción nacional por las importaciones competitivas. Por esto tradicionalmente la política comercial ha estado conectada con el objetivo de la creación de fuentes de trabajo o para evitar su destrucción. Para lograr ese objetivo, normalmente los gobiernos han protegido a los sectores vulnerables de la competencia externa, para así ganar tiempo y permitir que a través de un ajuste y readecuación, dichos sectores eleven su productividad y puedan enfrentar posteriormente la competencia externa.

Por su parte, Dornbusch (1994) hace notar que en realidad, el debate comercial moderno está más bien ubicado en la creación de fuentes de ingreso y no tanto en la

protección de fuentes de empleo. Por lo que el objetivo de fondo de la política comercial moderna que aplican los países desarrollados, es la expansión de los sistemas tecnológicos estratégicos, para así lograr la creación presente y futura de “buenos empleos con buenos salarios” que sean de naturaleza permanente.

Coincidiendo con el enfoque anterior, Meller (1993:74) argumenta que el debate complejo sobre el objetivo de la política comercial sería el fondo de un conflicto entre distintos tipos de capitalismo. El autor afirma que el capitalismo norteamericano está realmente más influenciado por el *laissez-faire*, en el que corresponde al mercado y al sector privado la identificación de los sectores productivos en los cuales hay que invertir o desinvertir; la intervención del gobierno en la economía es percibida como inhibidora de la competencia y, en consecuencia, perjudicial a la eficiencia y bienestar general.

En cambio, en el capitalismo “articulado” japonés, los conglomerados privados industriales constituyen el principal mecanismo para la asignación de los recursos; el rol del gobierno es percibido como positivo, cooperando con el sector privado para descifrar las señales del mercado internacional, canalizando las compras gubernamentales hacia los sectores tecnológicos estratégicos, y no interfiriendo con las políticas discriminatorias de los conglomerados cuando éstas implican una expansión de los sistemas tecnológicos estratégicos. El capitalismo europeo sería más similar al japonés que al norteamericano. Las diferencias entre ambos tipos de capitalismo (norteamericano y japonés y europeo) trascienden la relación económica gobierno-sector privado; incluyen además diferencias básicas en las relaciones intra empresa entre trabajadores y gerentes, y en la relación individuo-sociedad. En síntesis, “son visiones distintas de lo que es y cómo debiera ser una sociedad de seres humanos” (Meller, 1993: 56).

Precisamente para garantizar los intereses de los agentes productivos y para asegurar la viabilidad de los distintos tipos de capitalismo (enmarcando también en este sistema las relaciones internacionales que establecen las economías llamadas socialistas que están vinculadas con los mercados mundiales, como de forma particular representa China), los gobiernos y las empresas han creado un conjunto de instrumentos para orientar la política comercial en función de sus objetivos.

Estos instrumentos<sup>2</sup> se aplican ante la imposibilidad real de un comercio

---

2. Aranceles específicos. El arancel específico es un gravamen sobre las importaciones que establece un impuesto monetario fijo por unidad física del bien de importación:

- Aranceles *ad valorem*. El arancel *ad valorem* es un mecanismo para superar el problema

universal e irrestricto, los cuales son generalmente aranceles y otras barreras al comercio no arancelarias. Appleyard y Fiel (1992: 135) agregan que los responsables de la política gubernamental, además de usar impuestos y subsidios para distorsionar la asignación de los recursos, se han vuelto muy adeptos a la aplicación de otras formas de barreras comerciales que son menos evidentes. Estas barreras pueden contrarrestar gran parte del efecto positivo de la reducción arancelaria, las cuales pueden ser:

- Cuotas de importación, que afectan la cantidad o el volumen de importación aunque no su precio
- Restricciones "voluntarias" a las exportaciones, como una alternativa a la cuota de importación que se aplica principalmente por consideraciones políticas
- Provisiones para las compras de gobierno que favorezcan los productos del mercado interno
- Provisiones para el contenido interno, para conservar una parte del valor agregado y una proporción de las ventas de los productos para proveedores nacionales
- Impuestos fronterizos
- Clasificación administrativa, mediante la cual la categoría del bien puede variar según sea clasificado por los funcionarios aduanales, los cuales pueden actuar con

---

que se presenta a los productores internos por la disminución del valor de protección del arancel específico debido a la inflación.

- Aranceles preferenciales. Una tabla contiene aranceles preferenciales cuando la tasa arancelaria que se aplicará a un bien particular de importación varía de acuerdo con el origen geográfico de la importación, es decir, cuando el bien proviene de distintos países;
- Sistema generalizado de preferencias. Sistema vigente en muchos países desarrollados que permite la importación libre de derechos de una lista escogida de productos, si dichos productos se importan de ciertos países menos desarrollados;
- Condición de nación más favorecida. Otro aspecto de las leyes arancelarias es el extenso uso de la condición de nación más favorecida. En los hechos esta expresión es muy imprecisa porque implica que un país recibe un trato especial y favorecido, en comparación con otros países. Pero, en realidad, la expresión implica lo contrario, pues constituye un elemento de no discriminación en las políticas arancelarias;
- Disposiciones para el ensamblaje en el extranjero. Este elemento de las leyes arancelarias existe en algunos países desarrollados e implica que la tasa arancelaria vigente sobre un bien sea menor que la que figura normalmente en las tablas arancelarias;
- Impuestos a las exportaciones. Como en el caso de las importaciones, el impuesto a las exportaciones puede ser específico o *ad valorem*.
- Subsidios a las exportaciones. Un subsidio a las exportaciones es un impuesto negativo a las exportaciones. Este tipo de subvenciones son un elemento importante del "comercio desleal" en la economía mundial.

- cierta flexibilidad o motivados por la corrupción
- Restricciones al comercio de servicios, como el porcentaje de servicios crece en el comercio mundial, estas restricciones están adquiriendo relativamente más importancia como causas del abandono de la ventaja; y
  - Restricciones adicionales, que tienen que ver con las previsiones de salud, seguridad, ecología, y sociales, o con los controles generales de divisas.

Estas medidas arancelarias y no arancelarias que impiden en realidad el libre comercio mundial, están siendo aplicadas abiertamente o con cierta sutileza por los países que están insertos en la economía internacional y que necesitan de una política comercial activa que reduzca los riesgos de pérdidas económicas y así evitar que sus economías sean vulnerables en un mundo competitivo y comercialmente integrado. Pero con tantas barreras que impiden el libre comercio, cualquier política o medida que adopte un gobierno que disminuya los costos de producción de las empresas locales genera una ventaja relativa de éstas en el mercado mundial.

Meller (1993: 47) ha estudiado varios casos de países que utilizan lo que se ha denominado política comercial estratégica con el objetivo de crear ventajas relativas a favor de las empresas nacionales. Los elementos conceptuales en los cuales se apoya la llamada política comercial estratégica, se inspiran en la teoría del crecimiento endógeno propuesta por Krugman que explican la competencia imperfecta y las externalidades.

Meller (1993: 48) observa que en un mercado prevalece la competencia imperfecta cuando hay empresas que obtienen utilidades superiores a las "normales". Esto se da en industrias en las cuales hay altas barreras a la entrada (costos fijos relativamente elevados para iniciar la producción) y/o existencia de retornos crecientes a escala. En este caso, aquellas empresas que se establecen primero tienen grandes ventajas adquiridas sobre las próximas empresas competidoras potenciales.

Casi todos los sectores productivos de tecnología moderna son considerados actualmente como grupos estratégicos porque generan sustanciales reducciones en los costos de producción tanto en su sector como en el resto de la economía. Los sectores tecnológicamente estratégicos generan una doble externalidad: por una parte aumentan la productividad de los otros sectores económicos y, por otra, estimulan la creación y generación de nuevas innovaciones tecnológicas (Meller, 1993: 48). Observando los principales casos en los países desarrollados, este autor afirma que hay varias razones teóricas y prácticas para que un gobierno subsidie a los sectores tecnológicamente

estratégicos: 1) Porque estos sectores estimulan la productividad del resto de la economía; 2) porque estas empresas involucran elevados costos fijos en investigación tecnológica, laboratorios, calificación de capital humano, etc. 3) porque la innovación y el desarrollo tecnológico permiten que estos países sigan como líderes en los sectores de tecnología de punta.

Los apoyos gubernamentales a los sectores tecnológicamente estratégicos cuestionan el enfoque tradicional sobre las ventajas comparativas, puesto que se parte de un planteamiento más realista que toma en cuenta una competencia imperfecta, las externalidades y una gran movilidad de trabajo y capital. Esto significa que un país puede generar intencionadamente sus propias ventajas comparativas, por lo que es más ineficiente que un gobierno adopte un rol neutral y pasivo en la política industrial, como fue el caso de México entre 1988-1994, sexenio en que se abandonó cualquier diseño de política industrial con el argumento de que “la mejor política industrial es no tener política” (Clavijo, 1993: 12)

La implementación de la política comercial estratégica causa problemas porque, como subraya igualmente Meller (1993:43) es muy difícil saber de antemano cuáles son o serán los sectores o las industrias involucradas en la política comercial estratégica. La aplicación en la actualidad de esta política para países en desarrollo es difícil porque acarrea en el corto plazo más costos que beneficios. Al utilizar montos de recursos fiscales y usar barreras a ciertas importaciones para promocionar a algunos sectores, automáticamente otros sectores quedan en desventaja ante la competencia extranjera.

Asimismo, una política estratégica sectorial podría traducirse eventualmente en una disminución de la competencia en el sector privilegiado. Los grandes beneficiarios han sido generalmente los productores del sector promocionado en desmedro de otros productores y de los consumidores, quienes se pueden volcar políticamente hacia los argumentos proteccionistas tradicionales como su principal arma defensiva.

Finalmente, no obstante que la mayoría de los productores están de acuerdo en que ninguna economía puede permanecer aislada de la dinámica de los mercados internacionales, también muchos piensan que en realidad las leyes del libre mercado no operan por estar el comercio mundial en manos de grandes grupos transnacionales y que el mercado por sí mismo no desarrolla plenamente las capacidades competitivas de cada país. Los argumentos en favor del proteccionismo atribuyen en general efectos negativos a la apertura comercial y sus problemas asociados. Sobre todo si los promotores del proteccionismo conciben que la inserción en la economía global no debe

de implicar el abandono del proyecto nacional, puede ser muy fuerte la actitud conservadora o defensiva.

Todos los argumentos más o menos tradicionales son utilizados por quienes no están de acuerdo con la ideología del libre comercio mundial. Los defensores del proteccionismo, especialmente aquellos que miran las relaciones internacionales desde la óptica del primer mundo, niegan que cualquier política que restrinja el comercio inevitablemente reducirá la productividad o el bienestar mundial. De ahí que todas las formas de proteccionismo -aranceles, cuotas, subsidios, requisitos internos sobre el contenido de las importaciones y limitaciones voluntarias a la exportación, entre muchas otras medidas- sean inclusive practicadas o impuestas por los paladines del libre mercado, sin atribuirles perjuicio alguno para la prosperidad de las otras sociedades si es que tales medidas están en función de su proyecto nacional o del beneficio capitalista privado.

### 3. PROTECCIONISMO COMPETITIVO Y COMERCIO COMPENSADO:

Pero hay otras soluciones que pueden ser concebidas como una alternativa entre la apertura comercial a ultranza o el aislacionismo defensivo típico de la autarquía. Ravi Batra (1994) es uno de los promotores de la política de protección competitiva. El punto medular de la propuesta de Batra (1994: 180) se basa en el razonamiento que sostiene que siendo la competencia un proceso dinámico que incluye un cambio permanente, la competencia puede ser tanto nacional como extranjera, teniendo efectos diferentes sobre la economía. Una es puramente benéfica (la nacional), mientras que la (extrajera) puede ser nociva y depredadora. Dentro de ciertos límites, la competencia extranjera es un factor positivo, porque pone en acción a las empresas monolíticas aletargadas y puede ser un incentivo para el crecimiento y la alta productividad; pero si se lleva al extremo, puede resultar disociadora y destructiva.

Ante los fenómenos destructivos, desde este enfoque se propone sustituir la competencia extranjera por la competencia interna, lo que puede dar como resultado que en muchos aspectos la competencia local sea superior a la extranjera. Dentro del país todos compiten en el mismo terreno; ninguno recibe un tratamiento especial. En cambio una compañía extranjera puede superar a una nacional incluso con una tecnología inferior si utiliza mano de obra de bajo coste. Dentro de una nación, todos tienen que pagar los mismos salarios, contratar la misma bolsa de trabajo y obtener financiamiento

del mismo grupo de bancos. Hay, por lo tanto, un mayor incentivo para innovar y desarrollar la inventiva. El éxito depende de la mayor intensidad del esfuerzo, no de las ventajas fundadas en recursos naturales o los bajos salarios. La tesis de Batra concluye que si la rivalidad interna fuera muy superior al desafío del extranjero, sería lógico que la política económica alterara la competencia interna, reduciendo el comercio exterior. En este caso el Estado debería tratar de incrementar y aumentar la rivalidad interna, protegiendo a las empresas locales de la competencia internacional. Este concepto se puede definir como proteccionismo competitivo (Batra, 1994: 185)

Aunque Ravi Batra formula su propuesta de proteccionismo competitivo para los Estados Unidos, asegura que para las naciones grandes, bien pobladas y dotadas de abundantes recursos naturales, el proteccionismo competitivo es muy superior al comercio libre internacional, debido a que mantiene las ventajas de la competencia a la par de que evita los inconvenientes del supuesto libre comercio. Además, el proteccionismo competitivo es muy diferente del concepto tradicional de comercio restringido, respaldado principalmente por los políticos que representan ciertos grupos de poder. El punto débil de este planteamiento, es que la sustitución de la competencia extranjera por la rivalidad interna es una idea que se fundamenta exclusivamente en la teoría económica y no en la economía real globalizada.

Otra alternativa diferente es la que se denomina comercio compensado, el cual también es promocionado como una nueva opción en el comercio internacional. Sobre todo para tiempos de crisis, el comercio de compensación se convierte en un mecanismo alternativo al libre comercio entre los países. En líneas generales el comercio de compensación puede definirse como una forma de comercio exterior en la cual un exportador se compromete a aceptar como pago parcial o total de sus exportaciones la entrega de bienes del país importador. Es decir, si un país compra-importa bienes y servicios de otro, éste a su vez, debe estar dispuesto a comprar-importar bienes y servicios del primero como condición de un arreglo determinado. El *countertrade* puede englobar una amplia gama de operaciones que van desde el trueque puro (productos por productos) hasta todos aquellos acuerdos o transacciones de comercio recíproco que paralelamente a una corriente inversa y condicionada de bienes y servicios, implican, además, la transferencia (pagos) de divisas asociadas (Piñeiro, 1993: 4)

Teniendo en cuenta que toda transacción comercial incorpora una relación de reciprocidad en sentido general, es posible establecer a partir de esta característica común, algún tipo de delimitación conceptual de carácter genérico de los distintos

acuerdos comerciales, económicos y políticos que pueden dar lugar y/o englobar operaciones de comercio recíproco efectivas. De mayor a menor grado de compromiso, se pueden identificar los convenios de compensación total y los acuerdos no formalizados, en el cual un exportador se compromete a efectuar compras de contrapartida de productos del país cliente; convenios bilaterales intergubernamentales de amplio alcance que pueden incluir los acuerdos de inversión extranjera y los acuerdos comerciales en contrapartida de apoyo político en los foros internacionales o que se verifican en la buena disposición de las partes para fomentar el comercio bilateral o, en su caso, para reducir desequilibrios comerciales existentes.

El tipo de comercio compensado, al que también se le puede llamar intercambio compensado, comercio recíproco, comercio de contrapartida, etc., se entiende, pues, como la denominación genérica de una serie de transacciones, operaciones o convenios de comercio internacional celebrados por el sector público o privado de dos o más países cuyo atributo específico, en todas y cada una de ellas, es el vínculo de reciprocidad condicional que se establece entre los flujos de exportación e importación de las partes implicadas (Osorio, 1995: 46).

Como puede observarse, el comercio compensado involucra más compromisos que el solo intercambio de mercancías por dinero y suele presentarse como una alternativa complementaria del dudoso libre comercio mundial. Este tipo de prácticas, al igual que la política comercial estratégica o el proteccionismo competitivo se proyectan como una solución ante la imposibilidad de establecer un sistema global ilimitado fundado en el principio del libre comercio.

## CONCLUSIÓN:

La política comercial de Estados Unidos es el mejor ejemplo para mostrar como un país que se ostenta como el garante de la ideología de libre comercio mundial, pone también en práctica de todo un paquete de medidas tradicionales y no convencionales en sus relaciones con el exterior. Sin embargo, el proteccionismo norteamericano no es de tipo arancelario, debido a que aplica aranceles generalmente bajos, sino más bien su proteccionismo es de tipo cualitativo, reflejándose en severas medidas sobre la calidad del producto, que le permiten establecer “restricciones voluntarias”, barreras sanitarias, fitosanitarias, de subsidios, *antidumping*, cuotas de tipo de empaque, embalaje y presentación, etcétera. Visto así, su proteccionismo es más bien encubierto (Ortíz, 1996:

226).

Inclusive con aquellos países que ha firmado acuerdos de libre comercio e inversión, que suponen un marco más adecuado para una competencia justa y equitativa, en algunos aspectos es muy común que los Estados Unidos violen de forma unilateral los compromisos adquiridos o que se obstaculice el uso eficientemente de los mecanismos de solución de controversias en detrimento de los productores que ofrecen mejor calidad y precio en sus exportaciones.

Por otro lado, a través de los TLC's que ha promovido, al gobierno mexicano le interesa atraer inversiones productivas, que generen empleos nuevos y mejores salarios, además de garantizar el acceso seguro y previsible a los mercados extranjeros tanto de los productores mexicanos como de los inversionistas externos que operan en nuestro territorio, especialmente de los grandes corporativos transnacionales y de las maquiladoras.

Pero mientras que nuestro país se esfuerza por atraer inversión, tecnologías y asegurar mercados, los Estados Unidos conciben los tratados comerciales como parte del plan para afianzar su hegemonía en el Continente Americano y para enfrentar la competencia asiática y europea. El Área de Libre Comercio de las Américas vendría a ser el proyecto histórico más ambicioso para permitir la libre movilidad hemisférica del capital estadounidense, una estrategia económica global para otorgar enormes facilidades para la expansión de las empresas transnacionales estadounidenses.

En este contexto, a medida que se transnacionaliza la economía mexicana y su desempeño maquilador, se hace necesaria una convergencia de esquemas de integración que incluyan nuevos compromisos y normas más completas, exigentes y realistas, pero el problema es que si esto se hace bajo un modelo como el TLCAN, y no incluye otros temas y mecanismos concretos y especiales para la compensación y el desarrollo, el ganador por excelencia serán los sectores más poderosos de los Estados Unidos y no tanto las sociedades de México y de los países latinoamericanos.

#### BIBLIOGRAFÍA:

Appleyard, D. and Fiel, A. (1992), *International Economics*, USA: Irwin, Ma.

Batra, Ravi (1994), *El mito del libre comercio*, Buenos Aires: Javier Vergara Editor.

Clavijo, Fernando y José I. Casar (1994), La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial, México: FCE.

Dornbusch, Rudiger y Stanley Fischer (1994), Macroeconomía, Madrid: McGraw-Hill.

Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld (1995), Economía internacional, teoría y práctica, Madrid: McGraw-Hill, Madrid.

Margáin, Eduardo (1995), El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano, México: UNAM.

Meller, Patricio (1993), “América latina en un eventual mundo de bloques económicos”, en Butelman, Andrea y Patricio Meller (edit.), Estrategia comercial chilena para la década del 90, Santiago: CIEPLAN.

Ortíz Wadggymar, Arturo (1993), Introducción al comercio exterior de México (proteccionismo o librecambismo), México: Editorial Nuestro Tiempo.

Osorio Arcila, Cristóbal (1995), Diccionario de comercio internacional, México: Grupo Editor Iberoamericano.

Piñeiro Iñíguez, Cárlos y Fernando L. Ras (1993), Intercambio compensado, Madrid: McGraw-Hill, Madrid.

Ruíz Durán, Clemente (1999), Macroeconomía global, México: UNAM/Editorial Jus.

Schettino, Macario (1996), Economía Internacional, México: Grupo Editorial Iberoamérica.

Tugores Ques, Juan (2002), Economía internacional, globalización e integración regional, Madrid: McGraw-Hill.

