

CURSO DE COMERCIO INTERNACIONAL

Dr. RAFAEL CALDUCH CERVERA
Catedrático de Relaciones Internacionales

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

CURSO DE COMERCIO INTERNACIONAL

1.- COMERCIO EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL

El **comercio exterior** puede definirse como **el intercambio de bienes y servicios que realiza la economía de un país o área regional con las economías de otros países o áreas regionales**. De acuerdo con esta definición el análisis económico que se realiza desde la teoría del comercio exterior **adopta las aportaciones de la macroeconomía** pero las aplica **desde la perspectiva de la microinternacionalidad**.

En el análisis del comercio exterior, los intercambios de bienes y servicios se realizan con un entorno internacional abierto, ello permite que las autoridades económicas puedan seguir políticas comerciales desde la óptica exclusiva de sus resultados, beneficiosos o perjudiciales, para la economía de su país sin tomar en consideración, mas que de un modo secundario, los efectos de tales políticas comerciales para los terceros países.

Este planteamiento teórico todavía resulta válido para explicar ciertas parcelas de la realidad comercial del mundo actual, sin embargo, en la medida en que el sistema económico internacional está experimentando un doble e intenso proceso de regionalización económica y de mundialización financiera y comercial, que confluyen en provocar una creciente **interdependencia económica real** que afecta, en mayor o menor grado a las economías de todos los países, se impone, de forma cada vez más evidente, introducir el análisis que aporta la **teoría del comercio internacional**.

Por **comercio internacional** entendemos **las transacciones de bienes y servicios que se realizan entre todas las economías soberanas que pertenecen a un área, sea regional o mundial, caracterizada por su alto grado de interdependencia económica**.

El objeto de la teoría del comercio internacional consiste en estudiar la estructura, el funcionamiento y los efectos que el intercambio comercial genera para el conjunto de países insertos en una misma área geoeconómica. En este caso, aunque algunos de los instrumentos teóricos básicos que se utilizan proceden de la macroeconomía, la perspectiva que se adopta se inserta en el terreno de la **macrointernacionalidad**, es decir del análisis del conjunto o sistema formado por todas las economías afectadas, lo que obliga a introducir elementos teóricos que pertenecen a otras disciplinas extraeconómicas, por ej. la teoría de la organización internacional, el derecho internacional público o la política internacional.

Ello es así porque la dimensión macrointernacional obliga a abordar los fenómenos comerciales desde la óptica de un sistema cerrado en el que los problemas y efectos de las políticas comerciales de las economías que lo integran no pueden exportarse y, por tanto, deben analizarse y valorarse considerando los resultados para el conjunto y no sólo para tal o cual economía. Por ej. el análisis de un proceso de integración comercial regional debe realizarse atendiendo no sólo a los efectos que se derivan para las economías de los países participantes en la integración comercial, sino también a las consecuencias para las economías de los países que quedan excluidos de dicho proceso.

2.- LA TEORIA ECONOMICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Si nos ceñimos ahora a la evolución de la teoría del comercio exterior, desde Adam Smith hasta nuestros días, podemos apuntar, de forma sintética, cuatro grandes aportaciones o modelos de interpretación de la dinámica del comercio exterior: la teoría de las diferencias en los costes absolutos; el principio de las ventajas comparativas (Ricardo); la ley de las demandas recíprocas y el modelo de Heckscher-Ohlin. A través de ellos observaremos cómo se han ido refinando los conceptos y los instrumentos analíticos para aproximar la explicación teórica al funcionamiento real del comercio exterior.

a).- **La teoría de las diferencias de los costes absolutos**

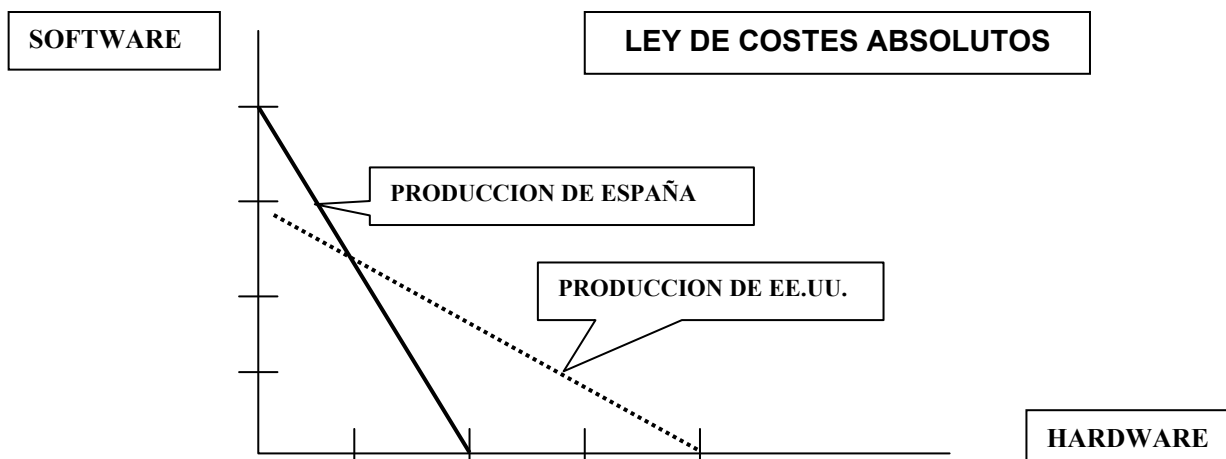
Los análisis de los primeros economistas, con Adam Smith al frente, tomaban como fundamento de sus teorías el supuesto de que todos los bienes y servicios podían ser comparados entre sí tomando como elemento de referencia las unidades del factor trabajo que contenían pues, al fin y al cabo, el resto de los factores (tierra y capital) sólo resultaban económicamente productivos en la medida en que sobre ellos operaba el factor trabajo.

De este modo, **la ley de oferta y demanda se interpretaba en términos de unidades de trabajo y no de unidades monetarias**, ya que estas últimas estaban sujetas a movimientos especulativos que no correspondían, necesariamente, a la evolución de la economía real.

Partiendo de este supuesto previo, se argumentaba que la distinta composición del factor trabajo en relación con los otros dos factores (tierra y capital), permitía una diferencia de costes absolutos en la producción de los distintos bienes y servicios. Gracias a estas diferencias de costes absolutos, un país obtendría ventajas económicas absolutas si se especializaba en producir aquellos bienes o servicios en los que sus costes absolutos eran menores que los de otros países y se dedicaba a comprarles aquellos bienes o servicios que eran producidos con costes absolutos más bajos en esos otros países de lo que podría producirlos la economía del propio país.

PRODUCCION DE UN TRABAJADOR POR DIA

| PRODUCTOS | ESPAÑA | ESTADOS UNIDOS |
|------------------|---------------|-----------------------|
| HARDWARE | 2 | 4 |
| SOFTWARE | 4 | 3 |



4 u. software español 1 trabajador/día = 4 u. hardware norteamericano 1 trabajador/día
Ganancias por comercio de España = 2 u. Hardware trabajador/día
Ganancias por comercio de EE.UU.: = 1 u. Software trabajador/día

En este ejemplo, resulta evidente que España deberá dedicarse a producir software, donde fabrica 4 unidades por hombre/día porque intercambiándolas con Estados Unidos puede obtener 4 unidades de hardware frente a las dos que obtendría dedicando esa persona a producir hardware en vez de software. Estados Unidos, por el contrario, estaría interesado en producir 4 unidades de hardware por hombre/día ya que de este modo podría obtener, cambiándolas en España, 4 unidades de software, que es más de lo que produciría ese mismo trabajador en un día si se dedicase al software. El comercio exterior entre estos dos países quedaba así asegurado pues ambos países obtienen ventajas absolutas en la disponibilidad de ambos productos, al especializarse cada uno de ellos en el producto de costes absolutos de producción más bajos e intercambiarlo el excedente con el producto en el que se ha especializado el otro país.

Sin embargo, surgía la cuestión de si los países seguirían comerciando incluso con aquellos productos en los que no poseyendo una ventaja absoluta de costes, mostraban una ventaja relativa en los costes de producción. Esta cuestión la abordó **David Ricardo** con el denominado principio o ley de las ventajas comparativas.

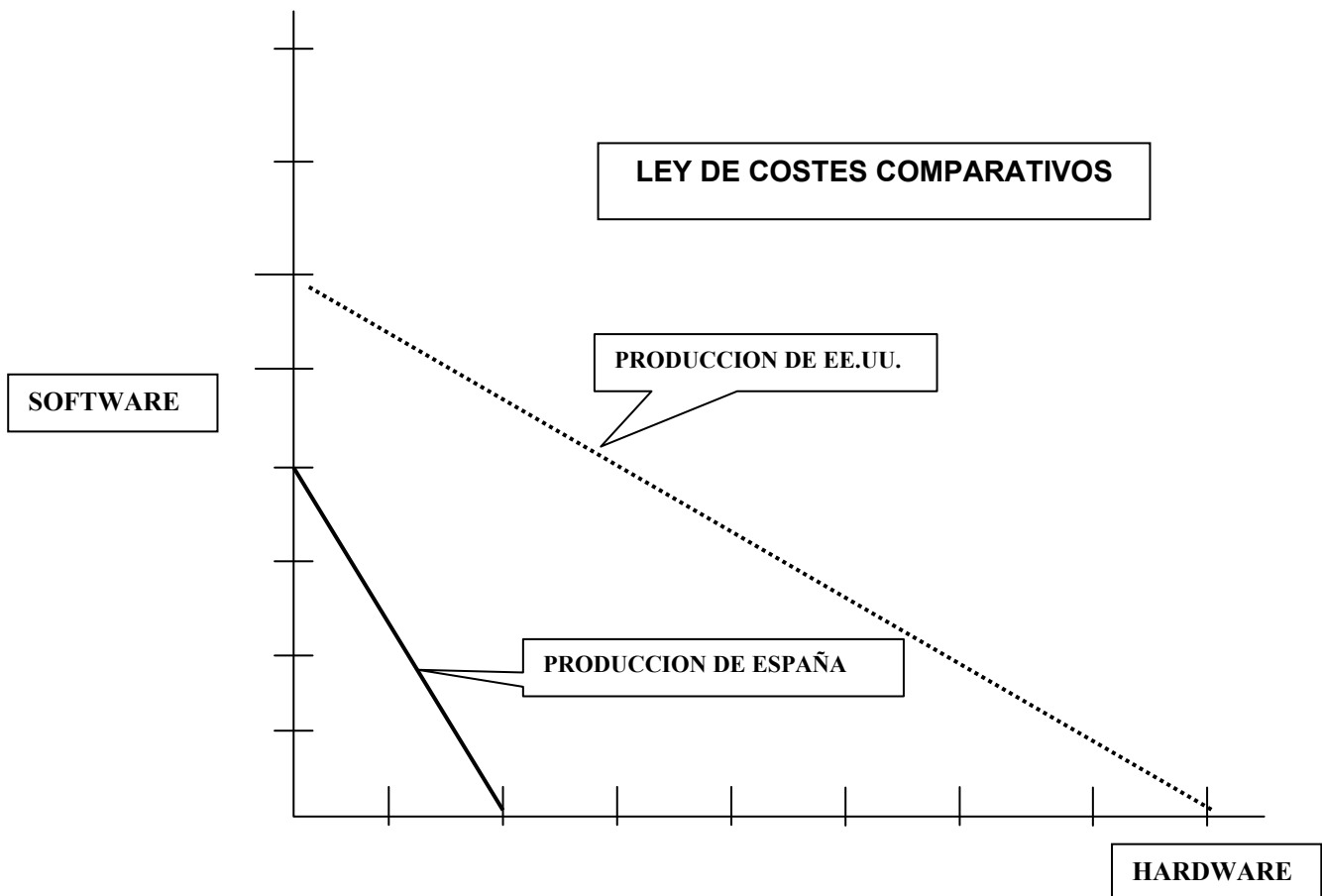
b).- Principio de las ventajas comparativas

Según la explicación de Ricardo, los países exportarían aquellos bienes y servicios en los que mostraban una mayor ventaja interna en los costes de producción con relación a los bienes o servicios producidos por otros sectores de la economía nacional e importarían aquellos otros bienes y servicios en los que su ventaja interna de costes fuera menor, a pesar de que éstos últimos podían mostrar unos costes de producción más bajos que los de sus socios económicos y comerciales.

Supongamos que en el ejemplo anterior los costes de la producción de hardware y software para ambos países son los siguientes:

PRODUCCION DE UN TRABAJADOR POR DIA

| PRODUCTOS | ESPAÑA | ESTADOS UNIDOS |
|-----------------|--------|----------------|
| HARDWARE | 2 | 8 |
| SOFTWARE | 4 | 6 |



En este supuesto la comparación entre los costes se realiza entre los bienes o servicios que se podrían producir en el interior del país y luego con los que resultarían de intercambiarlos con otros países. En el ejemplo sería:

COSTES COMPARATIVOS EN ESPAÑA Y EE.UU. EN LA PRODUCCIÓN DE HARDWARE Y SOFTWARE

Producción Software/Hardware en España 4/2 u. trabajador/día; relación = 2
Producción Software/Hardware en USA 6/8 u. trabajador/día; relación = 0'75
Software España/ Hardware USA 4/8 = 0'5 > 2/6 Hardware España/ Software USA = 0'3
Hardware en USA 1 trabajador/día = 8 u. = Software en España 2 trabajadores/día
Software en USA 1 trabajador/día = 6 u. = Hardware en España 3 trabajadores/día

Como podemos apreciar en este ejemplo, 1 trabajador de Estados Unidos produce más software o hardware en 1 día que el trabajador español. Sin embargo para Estados Unidos será más beneficioso que sus trabajadores se concentren en producir hardware puesto que en un día producen 2 unidades más que de software y al intercambiar su producción de hardware por software español obtienen la producción de 2 trabajadores españoles en un día. Por el contrario, en España los trabajadores deben concentrarse en la producción de software ya que en un día producen el doble de unidades que los de hardware y al intercambiar esa producción diaria con la de hardware americano obtienen a cambio lo producido por un trabajador en ½ día, que es más de lo que produciría el trabajador español de hardware.

Esto se aprecia claramente si observamos que desde la perspectiva española, la elección en el intercambio es entre lo que tardaría un trabajador español en obtener lo que produce un trabajador norteamericano en 1 día que sería el equivalente a 4 días para el trabajador español de hardware o 1'5 días para el trabajador español de software. En cambio, el trabajador americano siempre tendrá una ventaja respecto del trabajador español puesto que hemos partido del supuesto de que su productividad es mayor. En semejantes condiciones a la economía norteamericana sólo le interesará intercambiar aquellos productos (hardware) en los que la productividad nacional de sus trabajadores sea mayor que la de otros sectores (software).

Esta formulación teórica estaba sometida a fuertes restricciones, ya que debía admitirse que la relación entre el factor trabajo y los otros dos factores, tierra y capital, debía mantenerse idéntica para la producción de hardware o software. Además, el trabajo debía ser homogéneo, de tal manera que el trabajador de hardware pudiese pasarse a producir software o viceversa sin ninguna dificultad. El mercado, tanto nacional como internacional, debía presentar una concurrencia perfecta y una situación de pleno empleo. Finalmente se debía descartar cualquier tipo de costes que no fuesen los de producción, por ejemplo los costes de transporte.

Precisamente para superar estas restricciones teóricas, que no se daban en la realidad, **Haberler** formuló una versión actualizada de la ley de ventajas comparativas con la denominada **teoría de los costes de oportunidad o substitución**, es decir las unidades de un bien o servicio a las que un país debe renunciar a obtener mediante el comercio exterior para obtener unidades adicionales de otro bien o servicio producido nacionalmente.

En el ejemplo anterior, Estados Unidos debe renunciar a 8/6, o sea 1'3 unidades de hardware por cada unidad de software producida en el interior del país, pero como cada unidad de hardware puede ser comerciada con España por 2 unidades de software, en realidad al no intercambiarlas y producirlas en su interior le impedirían aprovechar la oportunidad de obtener 2'6 u. de software español por cada 1'3 u. de hardware exportada . Al no comerciar con su hardware perdería esta cantidad que constituiría el **coste de oportunidad o de sustitución**, es decir las unidades de software que **deja de obtener** al no comerciar con España y tener que producirlas en el interior.

c).- La ley de la demanda recíproca

Mientras los dos modelos teóricos anteriores ponían el énfasis sobre los costes de producción, es decir sobre las condiciones de la oferta, para explicar la necesidad del comercio exterior, **John Stuart Mill**, cambiará la perspectiva para poner el acento sobre la incidencia de la demanda en la generación del comercio exterior. Para este autor, **lo verdaderamente significativo no eran sólo las condiciones de producción sino, sobre todo, la fuerza de la demanda interna de hardware o software en Estados Unidos, respecto de la demanda de esos mismos productos en el seno de la economía española.**

Según Mill, aún cuando en una economía los costes de producción de un bien, ya fuesen absoluta o comparativamente, resultasen menores que los costes de producción de ese mismo bien en otra economía, la existencia de una demanda mayor que la capacidad de producción u oferta de ese bien en el primer país podría impedir que dicho bien se exportase o, incluso, podría ocurrir que se importasen unidades de la economía que lo producía con costes mayores, siempre y cuando la demanda de ese bien, en este segundo caso, fuese menor que la cantidad producida.

En otras palabras, las demandas recíprocas de un mismo bien por parte de las economías de dos o más países determinaría si dicho bien se intercambiaba y, lo que es tan importante como lo anterior, a qué precio lo intercambiarían. Ello ha hecho que muchos autores señalen que mientras las teorías de los costes absolutos o de las ventajas comparativas explicaban la cantidad de bienes que se comerciaban, la ley de las demandas recíprocas aclaraba a qué precio se comerciarían las unidades de ese bien. Supongamos el ejemplo siguiente:

PRODUCCION Y DEMANDA POR TRABAJADOR/DIA EN ESPAÑA Y EE.UU.

| | ESPAÑA | EE.UU. | Prod. – Dem. EE.UU. | Prod. – Dem. España |
|-------------------------------|--------|--------|------------------------|------------------------|
| Producción de Hardware | 2 | 8 | + 1 | - 1 |
| Producción de Software | 4 | 6 | - 1 | + 1 |
| Demanda de Hardware | 3 | 7 | | |
| Demanda de Software | 3 | 7 | | |

A la vista de los datos de esta tabla resulta evidente que cada unidad de software demandada en Estados Unidos que excede a su capacidad de producción, tiene que obtenerla importándola de España a cambio de ofrecer 1 unidad de hardware que excede a su demanda, que es la que necesita España para satisfacer su exceso de demanda sobre su capacidad de

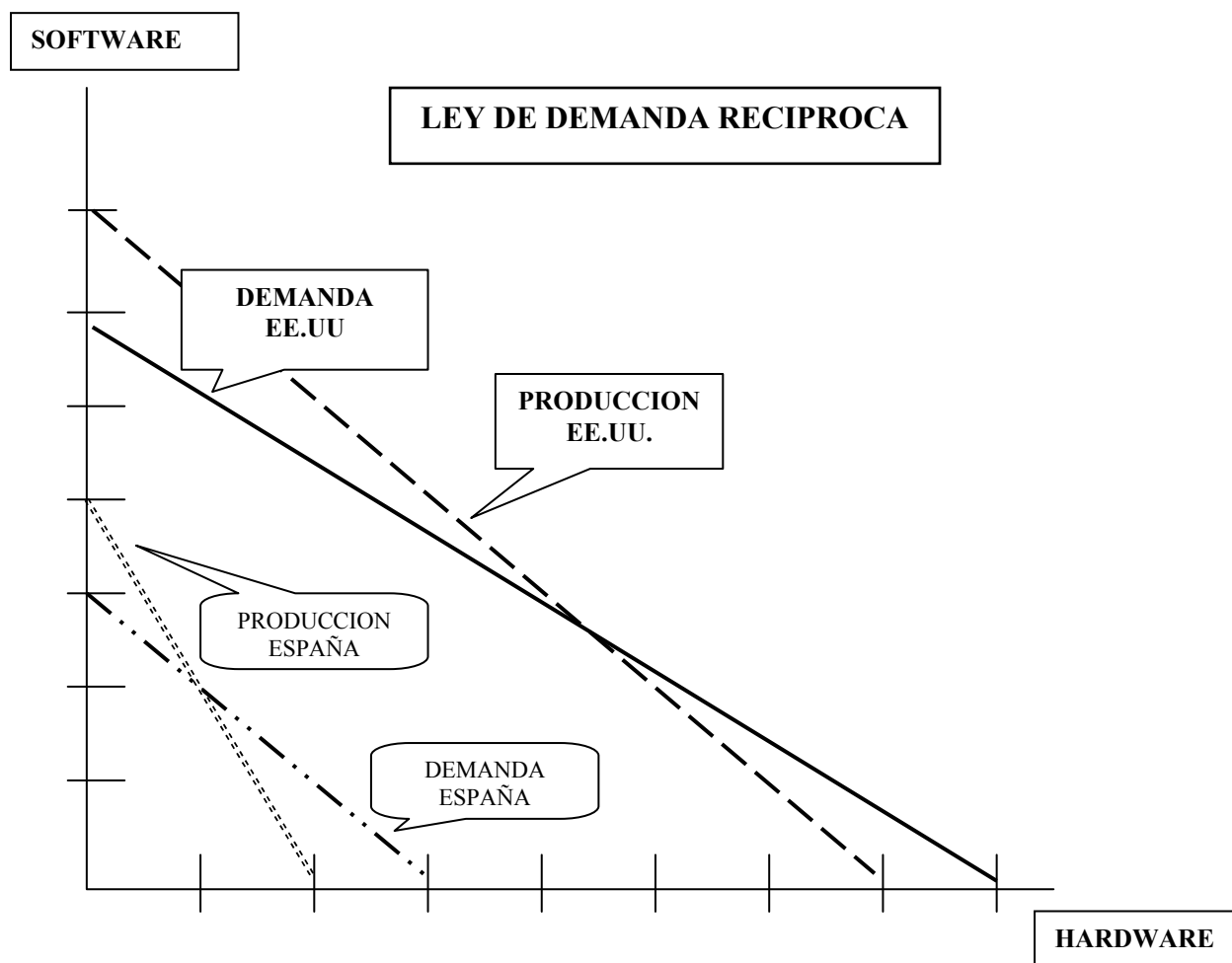
producción de software. Sin embargo, como España consume toda su producción de hardware, sólo podrá exportar el excedente de producción en software a Estados Unidos y lo mismo ocurrirá para el hardware norteamericano a la inversa. Obsérvese que Estados Unidos estará dispuesto a intercambiar 1 unidad de hardware para poder importar la unidad de software que necesita.

Para que España pueda abastecer su demanda de hardware, necesita utilizar 1 trabajador/día durante $1\frac{1}{2}$ días mientras que sólo necesita 1 trabajador/día para las 3 u. de software y aún le sobra 1 unidad con la que puede comerciar. Por tanto, la satisfacción de su demanda conjunta de hardware y software exige 1 trabajador/día durante $2\frac{1}{2}$ días, poseyendo un excedente de 1 u. de software para intercambiar con EE.UU.

Por su parte EE.UU. necesita para abastecer su demanda de 7 u. de hardware la producción de 1 trabajador/día y obtiene un excedente de 1 u. de hardware que puede destinar al comercio. En cambio, para satisfacer la demanda de 7 u. de software requiere 1 trabajador/día durante $1\frac{1}{6}$ días. La satisfacción de la demanda conjunta de ambos bienes supone para este país un total de 1 trabajador/día durante $2\frac{1}{6}$ días, aunque goza de 1 u. de hardware para comerciar con España.

En estas condiciones, si Estados Unidos se dedica a satisfacer su demanda interna de hardware y software comerciando con España, observamos que en ambos casos la demanda norteamericana es más del doble que la que posee España. Ello significa que Estados Unidos estará dispuesto a intercambiar 1 unidad de aquel producto cuya producción excede a su demanda interna por 1 u. importada del producto cuya demanda interna no logra cubrir con la producción nacional, es decir por 1 u. de software español. Por su parte, España sólo podrá exportar 1 u. de software, que es la cantidad en que su producción interna excede a su demanda interior, lo que no ocurre para el hardware.

En estas condiciones, si se intercambian las 2 u. de hardware norteamericano excedentarias por la 1 u. de software español disponible, observamos que Estados Unidos logra satisfacer su demanda conjunta con 1 trabajador/día por 2 días, ahorrándose el trabajo de $\frac{1}{6}$ días pues la unidad de software que le faltaba la obtiene de España. Por su parte, España satisface su demanda conjunta con la producción de 1 trabajador/día durante 2 días, pues al obtener 1 u. de hardware norteamericano por la 1 u. de software disponible para comerciar se ahorra $\frac{1}{2}$ día de trabajo del obrero dedicado a producir hardware.



Observemos que de esta relación se deduce que el precio del intercambio entre ambos países es 1 u. software español = 1 u de hardware norteamericano, en otras palabras, **el comercio entre ambos países, en el caso analizado, estaba condicionado por la relación entre las respectivas demandas además de por los costes comparativos.**

Ello es perfectamente lógico si se comprende que Estados Unidos al ser más competitivo en la producción de hardware que de software pero necesitar más unidades de software de las que puede producir en 1 día de trabajo, le resulta más favorable comerciar con el excedente de hardware para obtener el software que le falta antes que dedicar parte de un nuevo día del trabajo de su obrero a obtener la unidad de hardware que le falta para cubrir su demanda y quedarse con un excedente de 1 u. de hardware. El mismo razonamiento se puede hacer para la economía española.

d).- El modelo de Heckscher-Ohlin

Ambos autores introdujeron una importante modificación sobre la concepción de los costes absolutos y de las ventajas comparativas, ya que señalaron que aunque existen "*factores específicos*" que se dan en unos países pero no en otros, lo importante no es tanto considerar los costes de producción de los bienes y servicios cuanto **la disponibilidad y composición de los distintos factores de producción (tierra, trabajo y capital) necesarios para las actividades económicas o grupos de bienes y servicios producidos en cada país.** Por

ejemplo, la extracción de cobre sólo puede realizarse donde haya minas de cobre, pero la elaboración de cables de cobre puede hacerse allí donde exista la maquinaria que permita este trabajo que no tiene que ser necesariamente donde se extraiga el cobre.

Este modelo presupone que las diferencias de costes no están compensadas sólo por las diferencias en los patrones de consumo de cada país. En ausencia de comercio, cada país consumirá aquellos bienes que produzca en su interior por disponer de mejores condiciones en los factores de producción, pero si se implanta el comercio exterior, una parte de la demanda se orientará a los productos importados, liberando bienes y servicios para la exportación.

Aplicado a los recursos naturales, el teorema de Heckscher-Ohlin nos indica que los países tenderán a exportar una parte de los recursos naturales disponibles dentro de su economía y a importar aquellos recursos naturales de los que carecen. El ejemplo del petróleo resulta suficientemente demostrativo de la validez de este modelo.

Referido al capital, este modelo nos explica porqué los países que disponen de una abundancia de este factor tenderán a exportar bienes intensivos en capital, mientras que los países que dispongan de poco capital y abundante mano de obra, tenderán a exportar los bienes que sean intensivos en trabajo. En este terreno, cualquier innovación tecnológica importante provoca un cambio en la relación de los factores de producción, especialmente entre el trabajo y el capital, y por tanto tendrá una incidencia directa en la estructura del comercio exterior de ese país.

3.-RELACION REAL DE INTERCAMBIO

La Relación Real de Intercambio es un concepto que intenta determinar para la economía de un país o grupo de países, el valor relativo de su intercambio comercial con otro país o grupo de países. Para su especificación cuantitativa se utilizan diversos tipos de estadísticas.

La RRI, se deduce a partir de un equilibrio económico dinámico según el cual:

$$P_x \cdot Q_x = P_M \cdot Q_M$$

o lo que es lo mismo: **INGRESOS POR EXPORTACIONES = GASTOS POR IMPORTACIONES**

a).-RELACION REAL DE INTERCAMBIO NETA

$$RRI \text{ neta} = \frac{P_x}{P_M} \text{ donde } P_x = \frac{P_x \cdot Q_x}{P_x \cdot Q_x} = \frac{P_x \cdot Q_x}{P_x \cdot Q_x} \text{ y } P_M = \frac{P_M}{P_M}$$

El precio de las exportaciones correspondientes a un año (1) por referencia al año que se toma como base estadística (0) se calcula comparando el valor que tendrían la cantidad de exportaciones realizadas en el año tomado como base estadística (0) si se hubiesen exportado al precio del año de referencia (1), con el valor de la cantidad de exportaciones que se realizaron en el año base (0) por el precio que tuvieron en ese año de base estadística. Otra de las formas es simplemente comparar (dividir) los precios de las exportaciones en el año que se considera (1) por los precios de las exportaciones en el año de base estadística (0).

1

P_X son los precios de exportación en el año que se considera

0

P_X son los precios de exportación del año tomado como base estadística

0

Q_X las cantidades exportadas en el año tomado como base estadística

0-1

P_M son los precios de importación que se calculan de forma similar a los de exportación.

b).-RELACION REAL DE INTERCAMBIO BRUTA

$$\text{RRI bruta} = \frac{0-1 Q_X}{0-1 Q_M}$$

Es la relación existente entre la variación de las cantidades exportadas en un determinado año (1) respecto de las realizadas en el año tomado como base de referencia estadística (0), dividido por las cantidades importadas en ese mismo año (1) respecto del año base (0).

c).-RELACION REAL DE INTERCAMBIO EN FUNCION DE LA RENTA

$$\text{RRI Renta} = \frac{0-1 P_X \cdot Q_X}{0-1 P_M} \quad \text{donde } Q_X = \frac{0 P_X \cdot Q_X}{0 P_X \cdot Q_X} = \frac{1 Q_X}{0 Q_X}$$

Se establece considerando la variación de los ingresos (renta) generados por las exportaciones realizadas en un determinado año (1) respecto de los obtenidos en el año tomado como base de referencia estadística (0) y dividiéndolo por la variación en el precio de las importaciones realizadas en ese año (1) respecto de los del año tomado como base (0). Con este cálculo podemos saber la variación en la capacidad de importación de bienes y servicios (Q_x^{0-1}) que poseemos en el año considerado (1) respecto del año tomado como base (0) a partir de la capacidad adquisitiva que han generado las exportaciones.

d).-RELACION REAL DE INTERCAMBIO SIMPLE FACTORIAL

$$\text{RRI factorial} = \frac{P_x^{0-1} \cdot Z_x^{0-1}}{P_M^{0-1}}$$

Z_x es un índice de productividad de los sectores de exportación

Se calcula a partir de la variación experimentada por los precios de las exportaciones en un determinado año (1) en relación con el año tomado como base estadística (0) y de la variación experimentada en la **productividad del sector exportador** durante ese mismo período, dividiendo tales variaciones por las ocurridas en el precio de las importaciones. Con este cálculo podemos conocer la incidencia que la mejora o deterioro de la **productividad del sector exportador** posee en el intercambio comercial con el exterior, pues la **productividad**, entendida como la cantidad de unidades producidas por unidad de tiempo y/o de costes, depende directamente de la economía exportadora mientras que los precios de las exportaciones, con frecuencia, son establecidos por el mercado internacional y, por tanto, no son directamente modificables por la economía exportadora.

e).-RELACION REAL DOBLE FACTORIAL

$$\text{RRI doble factorial} = \frac{P_x^{0-1} \cdot Z_x^{0-1}}{P_M^{0-1} \cdot Z_M^{0-1}}$$

Z_x es un índice de la productividad de los sectores exportadores
 Z_M es un índice de la productividad de los sectores importadores

Permite calcular las variaciones experimentadas en la capacidad exportadora en un determinado año (1) respecto del año tomado como base (0), en función de las variaciones de los precios de las exportaciones y de la *productividad del sector exportador*, y compararlo con las variaciones experimentadas en los precios de las importaciones y la *productividad de los sectores de los que obtenemos las importaciones*.

DATOS DE LA RRI NETA DE ESPAÑA (1965-1971)

| AÑOS | RRI NETA DE ESPAÑA |
|------|--------------------|
| 1965 | 1'009 |
| 1966 | 1'350 |
| 1967 | 1'296 |
| 1968 | 1'305 |
| 1969 | 1'294 |
| 1970 | 1'475 |
| 1971 | 1'920 |

Base: 1964 = 100

Fuente: ABAD,S.-"La relación real de intercambio".- GAMIR,L. (Dir.).- El Comercio Exterior de España.-Madrid,1973. Edit. Moneda y Crédito. pág. 86.

4.- LA BALANZA COMERCIAL Y LA BALANZA DE PAGOS

La Balanza de Pagos constituye el instrumento contable que registra el valor de los ingresos o pagos que se generan por todas las operaciones de intercambio económico con el exterior realizadas por un país.

La Balanza de Pagos se componía de cuatro balanzas parciales que registraban los intercambios de bienes (BALANZA COMERCIAL), de servicios (BALANZA DE SERVICIOS), de transferencias de recursos financieros no destinados a la inversión (BALANZA DE TRANSFERENCIAS) y de recursos financieros destinados a la inversión (BALANZA POR CUENTA DE CAPITAL).

La reforma realizada para adecuar la estructura de la Balanza de Pagos al sistema de contabilidad de las Naciones Unidas, ha modificado esta estructura convirtiéndola en otra más simplificada. Actualmente, la estructura de la Balanza de Pagos se compone de: a) BALANZA POR CUENTA CORRIENTE, que incluye treLa estructura general de la Balanza de Pagos es la siguiente:

(SISTEMA ANTERIOR A LA REFORMA DE LOS '90)

BALANZA DE PAGOS

| | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 1.-BALANZA COMERCIAL | | |
| 1.1.-Exportaciones (FOB)..... | X | |
| 1.2.-Importaciones (FOB)..... | | X |
| 1.3.-Ajustes en valor por venta en consignación..... | X | |

SALDO COMERCIAL (+/=-)

VALORACION EN ADUANAS

Exportaciones (FOB)

FOB= Valor estimado en la frontera del país exportador. Por tanto, no incluye ni los gastos de transporte, ni los de seguros.

Importaciones (CIF)

CIF= Valor en destino, lo que supone la inclusión de los gastos de transportes y seguros.

2.- BALANZA DE SERVICIOS

| | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 2.1.-Fletes y seguros..... | X | X |
| 2.2.-Otros transportes..... | X | X |
| 2.3.-Turismo y viajes..... | X | X |
| 2.4.-Rentas de inversiones..... | X | X |
| 2.5.-Transacciones gubernamentales..... | X | X |
| (Gastos de embajadas, dchos. consulares, etc.) | | |
| 2.6.-Otros servicios..... | X | X |
| (Rentas del trabajo; comisiones; patentes y marcas) | | |
| SALDO DE SERVICIOS (+/=-) | | |

3.- BALANZA DE TRANSFERENCIAS

| | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 3.1.-Transferencias Privadas..... | X | X |
| (Auxilio familiar; donativos privados; protección a refugiados; etc.) | | |
| 3.2.-Transferencias Públicas..... | X | X |
| (Donativos oficiales; Ayudas oficiales; etc.) | | |
| SALDO DE TRANSFERENCIAS (+/=-) | | |

| |
|---|
| BALANZA CUENTA CORRIENTE= BALANZA COMERCIAL + BALANZA SERVICIOS + BALANZA TRANSFERENCIAS |
|---|

4.- BALANZA POR CUENTA DE CAPITAL

| | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 4.1.-Capital privado a largo plazo..... | X | X |
| 4.2.-Capital público a largo plazo..... | X | X |
| 4.3.-Capital público a corto plazo..... | X | X |
| (Oro monetario+Variaciones de divisas) | | |
| SALDO DE CAPITAL (+/=-) | | |

| |
|--|
| BALANZA BASICA= BALANZA POR CUENTA CORRIENTE + 4.1. + 4.2 |
|--|

5.- ERRORES Y OMISIONES.....X.....X

| |
|--|
| BALANZA DE PAGOS = Saldos (1 + 2 + 3 + 4) + 5 |
|--|

(SISTEMA ACTUAL)

BALANZA DE PAGOS

| 1.- BALANZA POR CUENTA CORRIENTE | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 1.1.- BIENES..... | X..... | X |
| 1.2.- SERVICIOS: | | |
| 1.2.1.- Turismo y Viajes..... | X..... | X |
| 1.2.2.- Resto de Servicios..... | X..... | X |
| 1.3.- RENTAS: | | |
| 1.3.1.- De la Inversión= (a + b + c)..... | X..... | X |
| 1.3.1.a).- Sistema Crediticio..... | X..... | X |
| 1.3.1.b).- Administraciones Públicas..... | X..... | X |
| 1.3.1.c).- Otros Sectores Residentes..... | X..... | X |
| 1.3.2.- Del Trabajo..... | X..... | X |
| 1.4.- TRANSFERENCIAS CORRIENTES | | |
| 1.4.1.- De las Administraciones Públicas..... | X..... | X |
| a).- Parte procedente de las Adminst. Públicas de la UE..... | X..... | X |
| 1.4.2.- Resto de Sectores..... | X..... | X |
| 1.4.2.1.- Remesas de Trabajadores..... | X..... | X |
| 1.4.2.2.- Otras..... | X..... | X |
| a).- Parte procedente de la UE..... | X..... | X |

**BALANZA POR CUENTA CORRIENTE = Balanza de Bienes + Balanza de Servicios
+ Balanza de Rentas + Balanza de Transferencias Corrientes**

| 2.- BALANZA DE CAPITAL | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|---|-----------------|--------------|
| 2.1.- ENAJENACION Y ADQUISICION DE ACTIVOS INMATERIALES NO PRODUCTIVOS (*)...... | X..... | X |
| 2.2.- TRANSFERENCIAS DE CAPITAL = (a + b)..... | X..... | X |
| 2.2.a).- Administraciones Públicas..... | X..... | X |
| Parte de las Administ. Públicas procedente de la UE..... | X..... | X |
| 2.2.b).- Resto de Sectores..... | X..... | X |

(*).- Incluyen: Patentes; derechos de autor; marcas comerciales; concesiones; alquileres y otros contratos transferibles y fondo de comercio.

| 3.- BALANZA DE CUENTA FINANCIERA | <u>Ingresos</u> | <u>Pagos</u> |
|--|-----------------|--------------|
| 3.1.- INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR = (a + b + c) | | |
| - Variación Neta de Activos Financieros - | | X |
| 3.1.a).- Sistema Crediticio..... | | X |
| 3.1. b).- Administraciones Públicas..... | | X |
| 3.1.c).- Otros sectores residentes en España..... | | X |
| 3.2.- INVERSIONES DEL EXTERIOR EN ESPAÑA = (a + b + c) | | |
| - Variación Neta de Pasivos Financieros - | | X |
| 3.2.a).- Sistema Crediticio..... | | X |
| 3.2. b).- Administraciones Públicas..... | | X |
| 3.2.c).- Otros sectores residentes en España..... | | X |
| 3.3.- OTRAS INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR = (a + b + c) | | |
| - Variación Neta de Activos y Pasivos Financieros - | X | X |
| 3.3.a).- Sistema Crediticio..... | X | X |
| 3.3. b).- Administraciones Públicas..... | X | X |
| 3.3.c).- Otros sectores residentes en España..... | X | X |
| 3.4.- ERRORES Y OMISIONES..... | X | X |

**BALANZA DE PAGOS = Balanza por Cuenta Corriente + Balanza por Cuenta de Capital
+ Balanza de Cuenta Financiera**

5.- LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL

Las autoridades económicas de un país disponen de una serie de medidas o instrumentos para desarrollar su política comercial. Esta pretende lograr que los intercambios de bienes y servicios con otros países contribuyan al desarrollo económico del propio Estado y, por tanto, las medidas de política comercial deberían, en principio, adoptarse para compensar los desequilibrios o perjuicios económicos innecesarios que dichos intercambios pudiesen causar a ciertas regiones o sectores económicos nacionales.

Evidentemente, no siempre se adoptan con esta finalidad y, cuando ello ocurre, terminan perjudicando el crecimiento económico general de la sociedad en beneficio de un grupo reducido de ella. Por esta razón, las medidas de política comercial han sido el objeto central de los esfuerzos internacionales realizados en orden a liberalizar el comercio, en el marco de la competencia que caracteriza el sistema de libre mercado.

En términos generales podemos clasificar estas medidas de política comercial en tres grandes categorías según su naturaleza:

A.-FISCALES:

- 1.-ARANCELES (Importaciones)
- 2.-DESGRAVACIONES (Exportaciones)

B.-FINANCIEROS:

- 1.-TIPOS DE CAMBIO (Importaciones /Exportaciones)
- 2.-SUBVENCIONES (Exportaciones)
- 3.-CREDITOS PREFERENCIALES (Exportaciones/Importaciones)

C.-JURIDICO-ADMINISTRATIVOS (Importaciones):

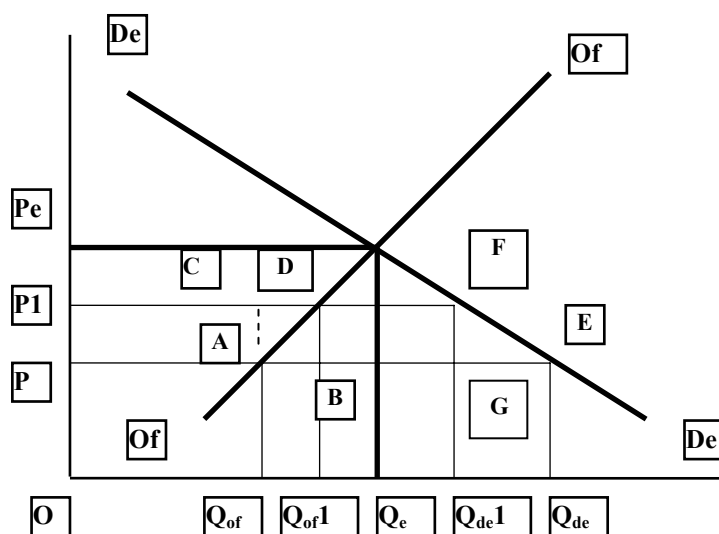
- 1.- CONTINGENTES O RESTRICCIONES CUANTITATIVAS
- 2.- REQUISITOS TECNICOS
- 3.- MEDIDAS DE PROTECCION DE LOS CONSUMIDORES (Medidas sanitarias; etiquetado; servicio postventa; etc.)
- 4.- MEDIDAS DE PROTECCION MEDIOAMBIENTAL

ARANCELES:

Es la imposición de gravámenes fiscales (impuestos) sobre el valor de las importaciones realizadas por un país de ciertos bienes o servicios.

Provocan diversos efectos económicos (consumo; protección; ingresos públicos; redistribución; etc.), pero siempre tienen un resultado restrictivo para el comercio internacional. (*Véanse Graficos 1 y 2*)

GRAFICO nº 1
EFFECTOS DE LOS ARANCELES SOBRE LAS IMPORTACIONES



OP = Qof A = Precio original del producto
OQof = PA = Cantidad Ofrecida al precio P
O Qde = PE = Cantidad demandada al precio P
Qof Qde = AE = Cantidad importada al precio P
P P1 = BD = GF = Arancel
O Qof1 = P1 D = Cantidad Ofrecida al precio P1
O Qde1 =P1 F = Cantidad demandada al precio P1
Qof1 Qde1= BG = DF = Cantidad importada al precio P1
OPe = Precio de equilibrio OQe=Cantidad de equilibrio PPe= Arancel abusivo

Qof Qof1 = EFECTO PROTECCION= Aumento de la cantidad producida en el interior del país como resultado de la implantación del arancel **PP1**

Qde Qde1 = EFECTO CONSUMO= Reducción de la cantidad consumida en el interior del país como resultado de la implantación del arancel.

(PP1) x (Qof1 Qde1) = área de BGF D = EFECTO INGRESOS PUBLICOS = Ingresos públicos recaudados al implantar el arancel sobre la cantidad importada

(PP1) x (O Qof1) = área PBDP1= EFECTO REDISTRIBUCION= Aumento de la renta de los productores nacionales como resultado de la adopción del arancel

área del triángulo ACD =EFECTO PERDIDA NETA DE LA ECONOMIA= Es la pérdida de renta de la economía al dedicarse los productores de otros bienes, con ventaja comparativa favorable, a producir una parte del producto que se importaba antes de adoptarse el arancel

área del triángulo ABD = EFECTO PERDIDA NETA DEL CONSUMO = Es la parte de renta que se dedicaba al consumo del producto mediante importación y que tras la adopción del arancel se trasladará a otros productos alternativos

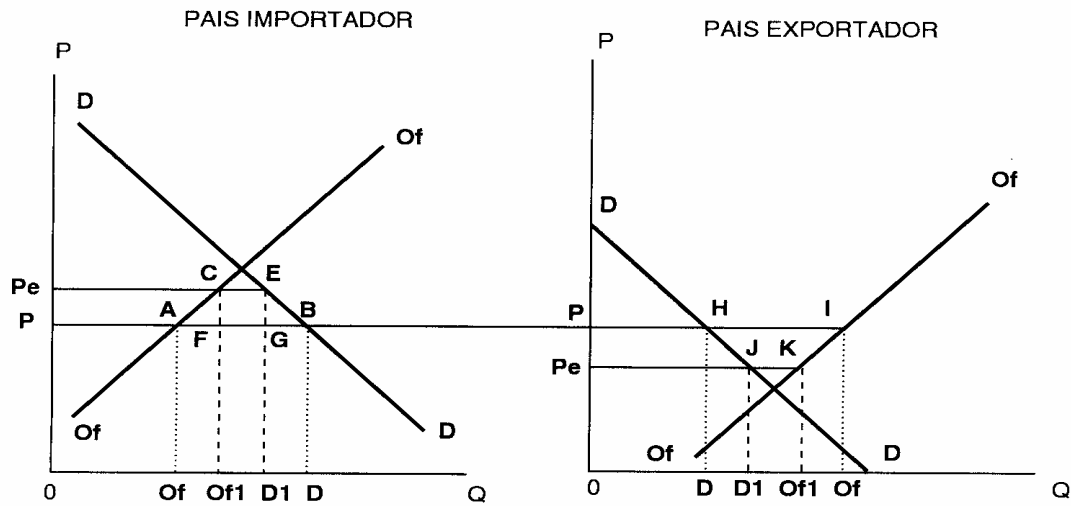
OPe = PRECIO DE EQUILIBRIO = Es el precio al que toda la demanda interna del producto se satisface con toda la producción interna

OQe = CANTIDAD DE EQUILIBRIO = Es la cantidad de coincidencia entre la demanda y la producción interna del producto

PPe = ARANCEL ABUSIVO = Es aquel arancel que suprime toda importación del producto

GRAFICO 2

EFFECTOS DE LOS ARANCELES EN EL COMERCIO DE DOS PAISES



0 P= Es el precio inicial del producto al que se comercia

P Pe= Es el arancel impuesto a las importaciones. Obsérvese que la adopción del arancel equivale en el país exportador a una reducción del precio de exportación ,ya que una parte del precio que recibía por sus exportaciones ahora tiene que destinarla a pagar el arancel

A B= H I= Es la cantidad de producto que se comercia entre ambos países al precio P

C E= J K= Es la cantidad de producto que se comercia entre ambos países tras la adopción del arancel.

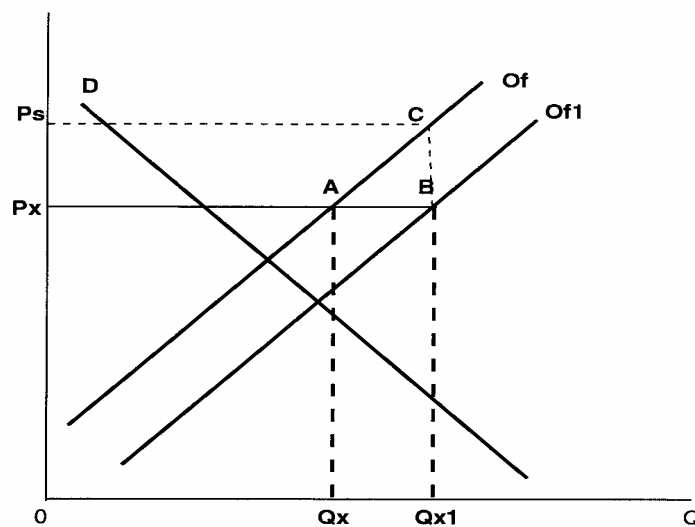
Como puede apreciarse claramente, el establecimiento del arancel ha tenido un efecto reductor sobre el comercio exterior en las cantidades equivalente al **efecto protección (A F)** y al **efecto consumo (G B)**

DESGRAVACIONES FISCALES:

A diferencia del caso anterior, las desgravaciones fiscales fomentan la expansión de las exportaciones mediante una reducción de los impuestos interiores que gravan a los bienes y servicios que se destinan al exterior, en relación con los que pesan sobre las importaciones. Equivale a una reducción de los costes de producción. Por ello generan un efecto de expansión del comercio exterior. (Véase gráfico 3)

GRAFICO 3

EFFECTOS DE LAS SUBVENCIONES O DESGRAVACIONES FISCALES A LAS EXPORTACIONES



0 Px= Precio inicial de exportación 0 Qx= Px A= Cantidad inicial exportada
Px Ps= B C=Subvención a la exportación
0 Ps= Precio de exportación subvencionado
0 Qx1= Px B= Ps C=Cantidad exportada tras la subvención
Qx Qx1= A B= Aumento de las exportaciones debidas a la subvención

Obsérvese que la subvención supone una reducción de costes, lo que se representa por el desplazamiento de la recta de oferta *Of* a *Of1*, equivalente a un aumento del precio de *Px* a *Ps* manteniendo los costes idénticos, es decir sin desplazar la recta de oferta *Of*.

La desgravación genera unos efectos idénticos ya que, al fin y al cabo, también supone una reducción de costes para el exportador.

En ambos casos se aprecia claramente el resultado expansivo que para el comercio exterior poseen estas medidas, al contrario de lo que señalábamos para los aranceles

SUBVENCIONES:

Consiste en la concesión de ayudas financieras a fondo perdido, destinadas a abaratar los costes de producción interior para facilitar las exportaciones al permitir precios de venta en el exterior inferiores a los que existirían sin estas ayudas financieras. Excepcionalmente se pueden conceder a ciertos productos importados, cuando se consideran esenciales para el funcionamiento o desarrollo de la economía de un país, por ej. alimentos básicos o productos energéticos. Es una medida expansiva respecto del comercio internacional. (*Véase gráfico 3*)

TIPOS DE CAMBIO:

Consisten en la reducción (devaluación) o elevación (revaluación) del valor de la moneda nacional en relación con las monedas de otros países.

En la medida en que las exportaciones se producen en el interior del país pero se venden en el exterior, y que para las importaciones ocurre el fenómeno contrario, resulta obvio que una devaluación abarata el coste de producción de las exportaciones (valorado en términos de la moneda extranjera) y encarece las importaciones (valoradas en términos de la moneda nacional).

Este proceso opera de forma similar a si se aplicase simultáneamente una desgravación o subvención sobre las exportaciones y un arancel sobre las importaciones. El resultado será el efecto combinado del aumento de las exportaciones y la reducción de las importaciones.

En caso de una revaluación, el proceso sería el inverso, es decir, un encarecimiento de las exportaciones y un abaratamiento de las importaciones.

CREDITOS PREFERENCIALES:

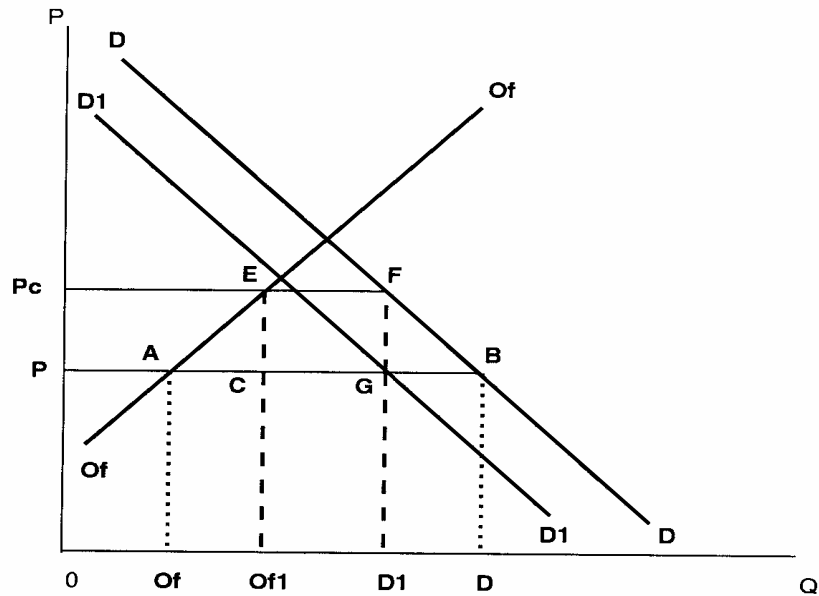
Consiste en la concesión de préstamos en condiciones más favorables de interés y plazos de devolución de los que existen en el mercado internacional. Se conceden tanto a los productores nacionales que destinan una parte de su producción a la exportación como a los importadores de otros países a condición de que los destinen a la adquisición de los bienes o servicios del país que los concede. En ambos casos genera un efecto expansivo sobre el comercio internacional al permitir unos intercambios comerciales que de otro modo no se producirían.

CONTINGENTES O RESTRICCIONES CUANTITATIVAS:

Son limitaciones impuestas por los gobiernos de los países a las **cantidades** que pueden importarse de un determinado producto. Ello significa que los contingentes no operan sobre el precio de intercambio sino sobre las cantidades que se importan, cualquiera que sea su precio. (*Véase gráfico 4*)

GRAFICO 4

EFFECTOS DE LOS CONTINGENTES A LAS IMPORTACIONES DE UN PAIS



0 P= Precio inicial del producto

P A= 0 Of= Cantidad producida de ese bien antes de la adopción del contingente

0 D= P B= Cantidad total consumida antes de la adopción del contingente

D Of= A B=Cantidad importada antes de la adopción del contingente

D1 Of= A D= Contingente o limitación de la cantidad importada al precio P.

Obsérvese que esta cantidad limitada de importaciones supone una restricción de la demanda inicial igual a D D1 o al segmento BG con el precio P, ello se representa por un desplazamiento de la recta de demanda DD a una nueva posición D1 D1, pero también equivaldría al mantenimiento de la recta de consumo DD y provocando un aumento del precio $P_{pc} = CE = GF$. Aunque el resultado sería el mismo, en realidad los contingentes a las importaciones, a diferencia de los aranceles, hacen recaer toda la reducción sobre el consumo (**Efecto consumo**), ya que al no modificar el precio de importación sino la cantidad, no existe ningún beneficio económico para que la oferta interior del producto aumente (**Efecto protección**). Tampoco existe, en principio, ninguna recaudación adicional para el Estado (**Efecto ingresos públicos**). El efecto reductor sobre el comercio es evidente.

REQUISITOS TECNICOS DE LOS PRODUCTOS:

Se trata de las exigencias técnicas que los gobiernos de los países imponen a los productos importados con objeto de equipararlos con las exigencias técnicas establecidas a los productores nacionales. Con frecuencia, muchos de estos requisitos técnicos responden a motivaciones derivadas de la política sanitaria, de protección a los consumidores o de protección medioambiental.

Se suele considerar a los instrumentos jurídico-administrativos como una categoría diferenciada respecto de los instrumentos de naturaleza económica por estimarse que responden a objetivos y criterios más netamente políticos o sociales, aunque tengan efectos económicos muy claros sobre el intercambio comercial.

En cualquier caso, los países más abiertamente defensores del libre comercio suelen orientar su política comercial en el sentido de reducir progresivamente las medidas económicas proteccionistas pero, al mismo tiempo, potencian las medidas jurídico-administrativas de más difícil evaluación directa en su impacto sobre el comercio exterior y, desde luego, de más sencilla defensa con argumentos extraeconómicos.

6.- LAS MEDIDAS DE COOPERACION COMERCIAL INTERNACIONAL

Una de las formas más eficaces de contribuir al crecimiento económico de los países consiste en propiciar las relaciones de cooperación internacional en el comercio exterior. En efecto, como señalábamos al hablar de las ventajas comparativas, incluso las economías más avanzadas obtienen importantes beneficios como consecuencia de sus intercambios comerciales. Por esta razón, las medidas de cooperación comercial entre los países constituyen uno de los fundamentos esenciales del sistema económico mundial. Entre ellas podemos citar las siguientes:

ACUERDOS COMERCIALES Y ACUERDOS COMERCIALES PREFERENCIALES

Son tratados internacionales concluidos entre dos (bilaterales) o más países (multilaterales) gracias a los cuales, los países se comprometen a desarrollar sus intercambios de bienes y servicios de acuerdo con ciertas normas. Los acuerdos comerciales establecen condiciones ventajosas para el comercio entre los países signatarios y suelen ir acompañados de anexos que enumeran los productos o servicios sometidos a las condiciones del Acuerdo.

Una categoría especial de este tipo de acuerdos son los denominados **Acuerdos comerciales preferenciales**, en los que se atribuyen, de forma exclusiva, importantes reducciones arancelarias, facilidades de acceso a los mercados internos para las importaciones, exenciones fiscales o subvenciones financieras y, en general, cualesquiera otras condiciones comerciales favorables.

ZONAS DE LIBRE COMERCIO

Consiste en la instauración de la plena libertad de circulación de bienes y/o servicios entre dos o más países que, sin embargo, mantienen sus políticas comerciales independientes con terceros países. Constituye el primer paso en la integración comercial. (*Véase cuadro general adjunto*)

La **zona de libre comercio** concede importantes beneficios a los intercambios comerciales entre sus miembros al permitir que sus bienes y servicios puedan acceder, sin ningún tipo de medidas proteccionistas, a los mercados de todos los países que la integran.

No obstante, este tipo de integración comercial regional presenta una significativa limitación, pues sesga los flujos comerciales de los productos en beneficio del país que posee un arancel más bajo para las importaciones procedentes de terceros países, ya que una vez se ha importado ese producto podrá circular, sin ningún tipo de trabas aduaneras, entre todos los países que forman la zona. Ello elimina, en buena medida, los efectos proteccionistas deseados por las economías que perteneciendo a la zona de libre comercio poseen unos aranceles más elevados. Ejemplos de esta categoría son la **Asociación Europea de Libre Comercio** (EFTA) y la **Asociación de Libre Comercio de América del Norte** (NAFTA).

UNIONES ADUANERAS

Las Uniones Aduaneras suponen un avance en la integración comercial ya que además de liberalizar la circulación de mercancías entre los países miembros, instaura un Arancel Exterior Común (TAC) para todos ellos. La aplicación del Arancel Exterior Común, así como de todas aquellas medidas que permitan hacer efectivo el libre comercio, deben adoptarse por una autoridad comercial única para todos los países miembros.

MERCADOS COMUNES

El Mercado Común supone un avance sobre la Unión Aduanera, por cuanto a la libertad de circulación de mercancías entre los países miembros y la adopción de una Tarifa Aduanera Común, se agrega la libre circulación de mano de obra y de capitales. De este modo la libertad comercial de productos aparece completada con la libertad de factores de producción, facilitándose el camino para una integración económica y financiera.

GRADOS DE INTEGRACION DE LAS PRINCIPALES AREAS REGIONALES

| MEDIDAS DE INTEGRACION | UE | NAFTA | MERCO SUR | COM. ANDINA | ASEAN |
|--|-----|-------|-----------|-------------|-------|
| Eliminación barreras aduaneras | RE | RE | RE | RE | PRO |
| - para los productos agrícolas | RE | PRO | RE | PRO | PRE |
| Tarifa Exterior Común | RE | - | RE | RE | - |
| Reglas de Origen de los productos | RE | RE | RE | RE | RE |
| Liberalización de Servicios | PRO | RE | PRE | PRE | - |
| Liberalización de mov. de capitales | RE | - | PRE | PRE | - |
| Eliminación barreras no aduaneras | | | | | |
| -Normas | RE | PRE | - | PRO | - |
| -Acceso a Mercados públicos | RE | PRE | - | - | - |
| -Política de Competencia | RE | PRE | - | REPARC | - |
| Mecanismo de regulación de diferencias | RE | RE | RE | - | - |

RE = Realizado; **REPARC** = Realización Parcial; **PRO** = En proceso de realización
PRE = Previsto pero no realizado

Fuente: **IFRI.- Rapport Annuel Mondial sur le Système Economique et les Stratégies 1997.-** París, 1996. Edit. Dunod. pág. 236

7.- MEDIDAS DE CONFLICTO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio exterior comporta, como cualquier actividad económica sometida a las leyes del mercado, un antagonismo de intereses entre productores y consumidores, además de una implacable competencia entre los propios productores, de un lado, y los propios consumidores de otro.

Como ya he señalado al referirme a las distintas formas de relación internacional¹, la **competencia económica perfecta**² constituye una forma característica de **relación asociativa**. En efecto, los actores económicos al competir tienen que enfrentar un conflicto de intereses, ya que el beneficio de cada uno de ellos se alcanza a costa del beneficio de los demás. Sin embargo, la competencia económica supone también un mínimo de cooperación entre los agentes económicos, ya que todos ellos admiten y cumplen las reglas que impone el mercado y, en principio, ninguno de ellos pretende mejorar sus beneficios a costa de destruirlo.

¹.- **CALDUCH,R.- Relaciones Internacionales.-** Madrid, 1991. Edit. Ediciones Ciencias Sociales; págs. 95-97.

².- Se considera que existe **competencia económica perfecta** cuando ninguno de los productores o consumidores posee tal grado de control del mercado que puede alterar unilateralmente el precio al que se ofrece o demanda un producto o servicio. Ello significa que los productores y consumidores sólo pueden decidir sobre la cantidad de bienes o servicios que ofrecen o consumen a un determinado precio. Cuando existe un solo productor a esa situación se le denomina **monopolio**, si la oferta la controlan un reducido número de productores, a esa situación se la denomina **oligopolio**. Las situaciones análogas cuando es un solo consumidor o un reducido número de consumidores se denominan, respectivamente, **monopsonio** u **oligopsonio**.

Cuando algunos productores o consumidores recurren a prácticas abusivas, se considera que se perjudican los intereses económicos generales y, en consecuencia, está legitimada la adopción de medidas económicas (retorsión económica) y políticas (expropiaciones, nacionalizaciones, embargos, boicots, bloqueos; etc.), para restaurar el funcionamiento del mercado competitivo.

Por otra parte, la creciente intervención de los Estados, como agentes económicos privilegiados, incide en el funcionamiento del comercio internacional provocando distorsiones en las condiciones de competencia perfecta. En efecto, la naturaleza política del Estado introduce consideraciones extraeconómicas, no por ello menos importantes para las sociedades, en sus decisiones y actuaciones comerciales que, tarde o temprano, convierten las importantes facultades jurídicas y políticas de los Estados en este terreno en instrumentos al servicio de su política exterior.

Tanto las prácticas abusivas como las intervenciones estatales, propician la transformación de las relaciones asociativas de competencia económica en relaciones de conflictividad económica. El objetivo de éstas últimas ya no es conseguir el máximo beneficio, una óptima asignación de recursos escasos o una mejor satisfacción de la demanda de bienes y servicios. En las relaciones de conflicto económico, los actores buscan alcanzar la explotación económica, la hegemonía comercial y financiera o la dependencia política. Objetivos que, necesariamente, provocan una reacción extracompetitiva por parte de los agentes económicos perjudicados.

Entre las principales prácticas comerciales de naturaleza conflictiva pueden mencionarse: el dumping; el embargo; el boicot; el bloqueo; las *guerras aduaneras* y los *abusos de posición dominante*.

DUMPING:

El dumping consiste en la exportación de ciertos productos o servicios a un precio inferior al coste de producción. Constituye una violación grave del principio de libre competencia, aunque habitualmente la verificación de la existencia del dumping requiere investigaciones técnicas y económicas difíciles.

Suele emplearse por las Empresas Multinacionales que compensan las pérdidas de la filial que practica el dumping, mediante la utilización de los precios de transferencia en las transacciones con el resto de sus filiales.

También suele practicarse por las empresas nacionales que, con el apoyo de las administraciones de sus Estados, desean incrementar sus exportaciones, más allá de lo que podrían hacerlo en las condiciones de libre competencia.

En ambos casos, el objetivo último es siempre expulsar de un determinado mercado a los competidores, nacionales o internacionales, para poder lograr una posición dominante (monopolio u oligopolio), momento en el que llevarán a cabo un incremento abusivo de los precios que les permita compensar las pérdidas obtenidas durante el período en que se practicó el dumping.

EMBARGO:

Es la prohibición legal que establece el Gobierno de un Estado, para realizar determinadas transacciones económicas, ya sean comerciales o financieras, con una determinada empresa o país. El embargo constituye, por tanto, una obligación jurídica que debe respetar cualquier agente económico sometido a la jurisdicción del Gobierno que lo aprueba.

Puede ser total, afecta a todas las transacciones económicas, o parcial, para determinados productos (por ej. la exportación de armas) o servicios (por ej. embargo de fondos en divisas).

La violación del embargo conlleva, generalmente, la imposición de sanciones administrativas y/o penales.

BOICOT:

El boicot constituye en la suspensión de ciertas transacciones económicas, generalmente el consumo y/o importación de ciertos productos, adoptada por una colectividad, organizada (por ej. sindicatos; partidos políticos; organizaciones de consumidores; etc.) o no, con objeto de perjudicar los intereses económicos de una empresa o país.

En cuanto decisión particular, no posee un carácter de obligación legal exigible a todos los agentes económicos de un determinado país y sus motivos pueden ser muy diversos (políticos; económicos; culturales; etc.)

BLOQUEO:

En sentido estricto no es una medida de naturaleza económica aunque suele constituir un instrumento necesario para lograr la máxima efectividad del embargo. Consiste en la adopción de medidas coactivas, incluido el uso de la fuerza, por las autoridades estatales o internacionales para impedir la violación de un embargo.

Cuando estas medidas son adoptadas por determinados colectivos particulares, con objeto de hacer más efectivo el cumplimiento de un boicot, puede hablarse de "bloqueo de facto", ya que habitualmente tales medidas coactivas suelen violar derechos fundamentales (por ej. el derecho a la libre circulación por el territorio de un país) y por tanto este tipo de bloqueo nunca puede ser asimilado al adoptado por el Gobierno de un Estado o por los organismos internacionales.

GUERRA ADUANERA:

Es la imposición mutua, por los Gobiernos de dos o más países, de sucesivas e importantes medidas aduaneras (arancelarias; administrativas; técnicas; etc.) con objeto de discriminar las importaciones de productos procedentes de ciertos países. Su adopción suele realizarse por motivos políticos aunque suelen justificarse por razones económicas.

Además de provocar fuertes contracciones del intercambio comercial entre los países que participan en ella, constituye una grave violación de los principios de libertad de comercio y de no discriminación económica.

ABUSOS DE POSICIONES DOMINANTES

Bajo esta denominación se incluyen aquellas prácticas empresariales mediante las cuales las empresas que gozan de una posición productora o distribuidora dominante en un mercado, nacional o internacional, utilizan esa posición para restringir o impedir la competencia económica y comercial y obtener, de este modo, unos beneficios extraordinarios. Las dos modalidades más importantes son: la constitución de cárteles y de trusts.

a).- CARTELS:

Surgen del acuerdo entre los principales productores y/o distribuidores de ciertos productos para repartirse el mercado internacional, ya sea a escala regional o mundial. Generalmente este reparto se realiza siguiendo criterios geoeconómicos y respetando los porcentajes de producción y/o distribución que poseían con anterioridad al acuerdo.

Se trata de una medida contraria a la libertad de competencia, al crear fuertes distorsiones en la libre circulación de los flujos comerciales, permitiendo la elevación artificial de los precios o la limitación arbitraria de las cantidades producidas, y dificultar la incorporación de nuevas empresas productoras. La constitución de cárteles se considera una actividad ilícita por las normas comerciales nacionales e internacionales.

b).- TRUST

Surgen del dominio exclusivo que realiza una empresa o un reducido grupo de empresas de los productores que existen en cada una de las fases de elaboración de un producto o de todo un sector económico. Este dominio se alcanza bien por vías empresariales (absorción de las empresas más débiles, control de sus proveedores, de sus compras, etc.) o mediante el control de sus recursos financieros (mayoría en su capital, exclusividad en la concesión de sus créditos; etc.).

Al igual que en el caso anterior, la creación de grandes trust internacionales provoca una fuerte distorsión de la libre circulación comercial, creando situaciones monopolísticas u oligopolísticas.

8.- EL COMERCIO INTERNACIONAL DEL SIGLO XX

El siglo XX aparece, en el campo comercial como en tantos otros, como el heredero legítimo del siglo anterior. La primera década del siglo actual ofrece las características, en fase decadente, que habían tipificado las relaciones comerciales entre los distintos continentes y países. Es a partir de la "gran guerra europea" de 1914-1918 cuando se quiebra de forma importantes, aunque no definitiva, el ya obsoleto entramado del comercio internacional decimonónico.

A.- ETAPA INICIAL (1900-1913):

Desde 1870, el comercio internacional había sufrido grandes transformaciones debido a múltiples causas: el desarrollo económico y tecnológico de algunas potencias europeas, como Francia y Alemania; la aparición de nuevas potencias económicas con un creciente peso en el comercio internacional, como Estados Unidos, Italia y Japón; los cambios en la composición del comercio por productos y, finalmente, el declive del poderío económico y comercial de Inglaterra que terminará por enfrentarle al desarrollo alemán.

Todos estos factores habían estado influyendo en el comercio internacional, de forma significativa, durante el último cuarto del siglo XIX. Desde luego, la tremenda expansión comercial que durante todo el siglo pasado había permitido que el comercio creciese un total del 2.500 %, entre 1800 y 1913, estaba íntimamente ligada al desarrollo industrial pero, sobre todo, al perfeccionamiento en los medios de transporte, tanto terrestres (ferrocarriles), como marítimos (navegación a vapor), que facilitaron la movilidad de ciertos factores de producción como la mano de obra o el capital.

El sistema comercial que se configuró, poseía un centro básico y una pequeña periferia, integrada por Estados Unidos y el continente americano, las colonias afroasiáticas y los territorios ultramarinos (como Australia o Canadá). En este sistema comercial cerrado, el papel equilibrador le correspondía a Inglaterra. Esta potencia, gracias a su comercio con Europa y, en menor medida, con su imperio colonial, controlaba un importante flujo de bienes y servicios a escala mundial. Su participación se estimaba en un 32 % del comercio mundial de 1840. Esta es la época en la que florece el liberalismo comercial, cuyo máximo exponente será el Tratado franco-británico de Cobden-Chevallier de 1860.

Este sistema comercial eurocentrista comienza a descomponerse a medida que emergen nuevas potencias que provocan un cambio en la composición de los productos y servicios que se intercambian entre los países desarrollados, en favor de los productos y químicos y derivados metálicos y en detrimento de los productos textiles.

Este cambio cualitativo del comercio internacional afectó también a Inglaterra, que había basado su sistema en las exportaciones textiles, los derivados del tabaco, los materiales no féreos y los productos químicos, con lo que se redujo su peso comercial en bienes tales como la maquinaria, el material de transporte, etc., es decir en aquellos productos cuya demanda mundial era creciente.

Las últimas décadas del siglo XIX coinciden con el período de crisis del sistema librecambista propugnado por Inglaterra en favor de un limitado proteccionismo, claramente dirigido a proteger las industrias de las nacientes potencias económicas. Aunque entre 1900 y 1913, Europa seguirá siendo el centro comercial del mundo, con una participación del 53 % en el comercio internacional, en cambio Gran Bretaña tan sólo controlará un 17 %. El peso comercial de Francia y Alemania había crecido notablemente, al amparo de un poderoso desarrollo industrial, lo que terminó por reflejarse en las relaciones políticas entre estas tres potencias.

Paralelamente, el continente europeo se veía poco a poco desplazado en las relaciones comerciales con otros continentes. En América Latina, la "diplomacia del dólar", iniciada por Estados Unidos durante este período, comenzaba a dar sus primeros frutos concediendo a esta potencia un protagonismo que hasta entonces habían poseído las antiguas metrópolis europeas.

Otro tanto ocurría en el área de Extremo Oriente y el Pacífico, en la que Estados Unidos y Japón, comenzaban a disputarse, comercial y militarmente, los mercados que tradicionalmente había dependido de las potencias europeas, como ocurrió con Filipinas y China.

B.-EL PERIODO DE ENTREGUERRAS (1919-1939)

La guerra de 1914-1918 supuso una importante alteración económica y comercial, al organizarse la producción y el intercambio de productos con fines esenciales bélicos y reducirse, por tanto, las manufacturas de exportación.

La conclusión de la contienda, impuso una reconversión económica más o menos acelerada, según los países, en función del cambio tecnológico que se había producido durante el conflicto y que permitía a los países más ricos acrecentar enormemente su capacidad productiva de bienes primarios y productos elaborados. Esta tendencia se agudizó en el caso alemán debido a la obligación que se le impuso en la Conferencia de Paz de Versalles, de pagar unas cuantiosas "reparaciones de guerra".

Unido a todos estos hechos, la Primera Guerra Mundial propició una tendencia al proteccionismo de la producción nacional por tres razones principales:

1ª.- Por consideraciones de seguridad y defensa nacional, que exigían una independencia de las economías de otros países que, eventualmente, podían llegar a convertirse en enemigos en caso de guerra.

2ª.-Por las razones monetarias y de empleo necesarias para realizar una rápida reconstrucción postbélica.

3ª.-Debido a la aparición de nuevos Estados, como consecuencia de la descomposición de los viejos imperios Austro-húngaro y Turco, que trataban de defenderse contra la penetración de los productos extranjeros.

Los principales países que iniciaron la protección de sus mercados interiores frente a la competencia de los productos importados fueron Inglaterra, que en 1921 aprobó la *Ley de la Importación* y más tarde la *Ley de Salvaguardia de las Industrias*, Italia con la denominada "*batalla del trigo*", Francia, Alemania, Bélgica, España y, sobre todo, Estados Unidos que en 1922 aprobó la *Tarifa Fordney-Mc Cumber*, que era la tasa aduanera más alta en toda la historia de este país.

Por todo ello, no resulta extraño que en el período de entreguerras, el comercio internacional crezca menos que la producción mundial, siguiendo una tendencia inversa a la existente en el siglo XIX. Mientras entre 1881 y 1913 el comercio aumentó a un ritmo del 40 %, en la etapa que estamos considerando la tasa de crecimiento anual del comercio fue tan sólo de un 14 %.

Por otra parte, el crecimiento económico se produjo de una forma muy desigual. Mientras las potencias económicas de fines del siglo XIX crecían a tasas moderadas, las potencias económicas emergentes experimentaban tasas de productividad extraordinariamente altas. Si tomamos como año de referencia el último antes de la contienda, es decir 1913=100, el crecimiento económico entre 1936-1938, últimos años antes de la Segunda Guerra Mundial, fue del 167 % para Estados Unidos y del 122 % para Inglaterra, mientras que la URSS experimentaba un 774 % y Japón crecía un 429 %.

Naturalmente, la composición del comercio internacional varió tanto por los principales países de procedencia como por los productos que lo integraban. En primer lugar se asistió a un aumento de la participación de las economías subdesarrolladas en las exportaciones de materias primas y bienes manufacturados. Al mismo tiempo, la participación europea en el mercado de bienes manufacturados decreció notablemente, aunque las manufacturas seguían siendo la parte más significativa de sus exportaciones debido, en gran parte, al auge experimentado por los bienes de equipo en comparación con los bienes de consumo.

En los países más industrializados, las importaciones se concentraban en el petróleo y los minerales no féreos como el cobre, estaño, cinc, etc., desplazando el peso dominante que habían tenido los productos agrícolas y alimenticios durante la fase anterior.

En este marco general de cambio en la estructura internacional del comercio, hay que situar los efectos económicos provocados por la "*Gran Depresión*" iniciada en Estados Unidos a finales de 1929 y que se extendió a Europa, y a través de ella al resto de la economía mundial, en los años siguientes.

Los primeros indicios de la crisis se pueden concretar en dos fenómenos que se detectaron unos años antes y que hoy en día nos permiten comprender el origen de la misma. Por un lado, las recesiones económicas que entre 1927-28 se iniciaron en Australia, Alemania, Canadá y Argentina. El descenso de los precios en estos países se conjuga con un segundo factor decisivo, la caída de la producción industrial en Estados Unidos, que provocó en dicho país una situación económica inestable, que se reflejará en la reducción en los préstamos norteamericanos a otros países, provocando una falta de financiación que elevó los tipos de interés y estimuló los movimientos financieros especulativos.

Con objeto de paliar los efectos económicos de la recesión, Estados Unidos adoptó, en Junio de 1930, la *Ley Smoot-Hawley* que aumentaba sensiblemente las barreras aduaneras. Esta medida tuvo efectos muy desfavorables para las exportaciones de Europa, que era la principal abastecedora de los mercados norteamericanos, que respondió con medidas proteccionistas similares.

Esta contracción del comercio transatlántico, unida a las restricciones crediticias, terminó por arruinar algunos de los principales bancos de la época como el *Credit-Anstalt* de Viena y el *Darmstandter und National Bank* de Alemania que, a su vez, arrastraron a entidades bancarias francesas y británicas. El resultado final de estas sucesivas crisis financieras fue el agravamiento de la depresión económica mundial y el abandono, entre 1932 y 1933, del sistema basado en el patrón oro que fue sustituido por la aparición de áreas económicas ligadas a la moneda de un país, generalmente aquel con el que tenían una mayor vinculación comercial y financiera. Surgieron así las áreas de la libra esterlina, del franco francés, del marco alemán, del dólar americano o del yen japonés.

Para hacer frente al desorden monetario mundial y evitar los movimientos financieros especulativos, se generalizó el sistema de control de cambios por las autoridades gubernamentales de cada país. De este modo, se crearon nuevos instrumentos monetarios a disposición de las autoridades económicas que los utilizaron para proteger, junto con los tradicionales instrumentos fiscales, las industrias y demás producciones nacionales frente a las importaciones.

En resumen, tanto la crisis de producción como el caos monetario, repercutieron gravemente sobre el comercio internacional, propiciando la implantación del bilateralismo y el control del comercio, con fines claramente proteccionistas.

La implantación del bilateralismo se canalizó a través de tres tipos de acuerdos:

1º.-Acuerdos de compensación privada.

Se trataba de acuerdos entre países que admitían los pagos bilaterales, derivados del comercio internacional, pero exclusivamente entre exportador e importador privados.

2º.-Acuerdos de clearing.

Según los cuales, sólo se pagaba el diferencial entre exportaciones e importaciones entre dos países, es decir el saldo comercial, al finalizar cada ejercicio económico anual. De este modo se evitaban los movimientos monetarios vinculados a cada operación de exportación o importación.

3º.-Acuerdos de Pagos.

Fijaban las condiciones generales en que debían realizarse los pagos entre los exportadores e importadores de dos países, por ej. tipo de cambio; plazos; depósitos de garantía; etc.

Este sistema bilateral, aunque mucho más restrictivo que el multilateralismo precedente, evitó una total estrangulación del comercio mundial al permitir una utilización limitada y controlada de las escasas divisas disponibles y conceder a las potencias económicas operar de forma exclusiva dentro de su área monetaria, eludiendo la competencia de otras potencias comerciales.

Los intentos de resolver los efectos de la crisis económica general, tanto a escala nacional, con programas como el "*New Deal*" del presidente norteamericano Franklin D. Roosevelt, como en el ámbito internacional, con iniciativas como el Acuerdo Tripartito de 1936 entre Estados Unidos, Inglaterra y Francia, quedaron abortados por el desencadenamiento, en 1939, de la Segunda Guerra Mundial que obligó a los países, nuevamente, a organizar sus economías de guerra.

C.-LA REORDENACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL AL FINALIZAR LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. (1945-2000)

La Segunda Guerra Mundial agudizó las tendencias proteccionistas de los años treinta, por evidentes razones políticas. No obstante, en las diversas áreas económicas iban tomando cuerpo las diversas iniciativas gubernamentales de cooperación económica, que ya habían despuntado antes de la contienda, apoyadas ahora en la teoría económica keynesiana del pleno empleo.

Una vez la evolución política y militar del conflicto permitió sustentar con garantías la victoria de los aliados, la idea de una reconstrucción económica general, vinculada a los afanes de las grandes potencias de constituir un orden económico mundial, propició la reunión de los representantes de diversos países en Bretton Woods (New Hampshire), en Julio de 1944, con la finalidad de sentar las bases económicas y monetarias de la postguerra.

La idea básica consistía en la creación de una serie de organismos intergubernamentales que regularan los cambios monetarios y liberalizaran los sistemas de pagos, evitando así el control financiero y las restricciones a los cambios monetarios, decididas unilateralmente por cada país, que habían impedido la expansión económica en los años de la preguerra. De este modo se decidió crear el *Fondo Monetario Internacional* (FMI) y el *Banco de Reconstrucción y Desarrollo* (BIRD).

El primero de estos organismos tenía tres objetivos fundamentales: a) el establecimiento y consolidación de un sistema multilateral de pagos, basado en un *patrón cambios-oro* garantizado por la convertibilidad total del dólar y la libra esterlina, y la supresión de los controles de cambios; b) la estabilización de los tipos de cambio y la eliminación de las devaluaciones competitivas; c) el mantenimiento de una cierta independencia nacional en el terreno fiscal y de política monetaria.

Por su parte, el BIRD debía facilitar la financiación necesaria para la reconstrucción económica de la postguerra, así como los programas de desarrollo de los países más atrasados. Para ello se le dotó, en 1945, con unos fondos de 10.000 millones de dólares, que se ampliaron a 21.000 millones en 1959.

Al igual que se habían creado instituciones para garantizar una nueva estructura financiera internacional, Estados Unidos promovió las negociaciones para implantar una eficaz y progresiva liberalización del comercio mundial. Con este motivo, en 1946 se reunió la *Conferencia de Londres*, con vistas a la creación de una *Organización Internacional del Comercio*. Las posteriores sesiones celebradas en La Habana y Ginebra (1947-1948), concluyeron con un texto conocido como la "*Carta de La Habana*", en el que se recogía la estructura y funciones que debía desempeñar esta organización.

La oposición de Estados Unidos a su ratificación dejó el acuerdo internacional sin efecto, pues por esas fechas Estados Unidos controlaba un tercio del comercio mundial. Esencialmente dos fueron los motivos de la oposición final norteamericana. De una parte, la *Carta de La Habana*, incluía la regulación de la mayoría de las cuestiones económicas que inciden en el comercio exterior, tales como la creación de *cárteles*; las políticas económicas de pleno empleo o las políticas de estabilización de los precios de las materias primas. Por otro lado, las negociaciones desarrolladas en el seno del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio* (GATT), concluido el 30 de Octubre de 1947, unido a la puesta en marcha del *Plan Marshall*, permitían a Washington fomentar el comercio por vías internacionales menos reglamentistas y, por tanto, más acordes con sus intereses económicos.

En efecto, la guerra había devastado en continente europeo, arrasando regiones enteras y hundiendo las economías de un gran número de países. El aumento de la demanda de bienes de consumo y de equipo, acorde con los procesos de reconstrucción económica, unido a la escasez de materias primas y recursos energéticos, provocaba fuertes tendencias inflacionistas que sólo podían contenerse con el racionamiento de los bienes de consumo entre la población. En semejantes circunstancias, Estados Unidos, cuya economía había salido reforzada del conflicto bélico, intentó evitar el hundimiento de las economías europeas mediante un amplio programa de ayuda económica.

La idea partió del Secretario de Estado George C. Marshall, quien en la conferencia pronunciada el 5 de Junio de 1947 en la Universidad de Harvard, abogó por la ayuda económica a Europa como fórmula de contención de la influencia comunista en este continente que, a juicio de los dirigentes norteamericanos, estaba alcanzando cotas peligrosas. Inmediatamente se constituyó un organismo, la *Administración para la Cooperación Económica* (ECA), que en colaboración con la *Comisión para la Cooperación Económica Europea* de las Naciones Unidas, elaboró, en 1948, el *Programa de Recuperación Europea* o *Plan Marshall*.

Dicho programa operaba, básicamente, mediante la concesión de ayudas y préstamos norteamericanos a los países europeos que debían destinarlos, exclusivamente, a la importación de productos alimenticios y bienes de equipo producidos por Estados Unidos.

Con objeto de realizar la distribución de la ayuda económica y de promover la cooperación y planificación necesarias para optimizar los efectos de la ayuda, se constituyó la *Organización Europea de Cooperación Económica* (OECE), integrada por Estados Unidos y otros dieciseis países europeos. Esta organización fue la antecesora de la actual *Organización de Cooperación y Desarrollo Económico* (OCDE).

La ayuda económica norteamericana, además de los efectos políticos respecto de la contención del comunismo, tuvo otras tres importantes consecuencias económicas:

1ª.-Estados Unidos daba salida a sus productos, permitiéndole mantener el nivel de producción que se había alcanzado durante la guerra y evitando, así, el riesgo de un colapso económico que se podría generar por una brusca y fuerte caída de la demanda al pasar a una economía de paz.

2ª.-Apoyando la recuperación europea, Estados Unidos permitía, a largo plazo, asegurar su propio crecimiento económico y comercial al compás del aumento del poder adquisitivo de los mercados europeos y de la facilidad para volver a abastecerse de las manufacturas y productos exportados por Europa.

El alcance del Plan Marshall se puede evaluar en un monto de 11.000 millones de dólares concedidos entre 1948 y 1951, a los que hay que añadir otros 2.000 millones de dólares adicionales entre 1951 y 1953.

3ª.-Finalmente, el Plan Marshall facilitó la plena aceptación del dólar por los europeos y, de este modo, convirtió la moneda americana en el principal medio de pago de los intercambios internacionales, junto con el oro, logrando una proyección mundial de la economía norteamericana.

9.- EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se configura como el único instrumento jurídico de alcance mundial, susceptible de propiciar el proceso de liberalización del comercio internacional mediante la regulación multilateral de los principales instrumentos empleados por los países en su política comercial. Inicialmente su articulado se desarrollaba en tres partes. Sin embargo, en 1965 y como resultado de las iniciativas adoptadas en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), se agregó una *Parte IV* al Acuerdo, en la que se regulaba la concesión de preferencias entre los Países Menos Desarrollados, no extensibles a los Países Desarrollados, la no elevación de los aranceles y la supresión de los impuestos interiores a los productos tradicionales procedentes de los países más pobres.

Entre los principales temas regulados en el GATT figuran los siguientes: la cláusula de nación más favorecida (art. I) y las excepciones a la misma (art. XXIV); la libertad de tránsito de los productos con destino a terceros países (art. V); la implantación de derechos especiales compensadores del *dumping* o de las subvenciones (art. VI); la eliminación de las restricciones cuantitativas (art. XI) y tratamiento de las empresas estatales (art. XVII).

9.1.- Estructura orgánica del GATT

El Acuerdo también contempla la creación de una estructura orgánica muy sencilla, que garantice su aplicación y cuyas principales instituciones son:

- a).- **La Asamblea de las Partes Contratantes**
- b).- **El Consejo de Representantes**
- c).- **La Secretaría**
- d).- **Los Comités Especiales**

La Asamblea de las Partes Contratantes constituye el principal órgano resolutorio. Celebra sesiones dos veces al año y adopta las principales decisiones sobre la aplicación del Acuerdo. Entre las sesiones de la Asamblea, se celebran cuatro sesiones del Consejo de Representantes (habitualmente los Ministros de Comercio) con capacidad para adoptar decisiones dentro del marco general establecido por la Asamblea.

La Secretaría desempeña las funciones administrativas y prepara los trabajos de la Asamblea, el Consejo y los Comités Especiales. Estos últimos, a diferencia de los **Grupos de Trabajo**, se crean con carácter permanente y tienen como principal finalidad desarrollar los trabajos técnicos preparatorios de las decisiones que deben aprobarse en el seno del GATT. Entre los principales Comités figuran los siguientes:

a).- **Comité de Negociaciones Comerciales**

Es el encargado de realizar las negociaciones comerciales entre los países signatarios que permiten la liberalización del comercio internacional. Constituye el principal Comité del GATT.

b).- **Comité de restricciones cuantitativas por razón de balanza de pagos**

Tiene como principal función estudiar si los casos de aplicación de restricciones cuantitativas a las importaciones, adoptadas alegando dificultades en las balanzas de pagos del país importador, responden realmente a estas razones o son mecanismos encubiertos de discriminación de los productos importados.

c).- **Comité de Agricultura**

Estudia los principales obstáculos establecidos por los países al intercambio comercial de productos agrícolas. Dada la importancia económica y social de estos productos, los países suelen practicar políticas comerciales proteccionistas respecto de su agricultura que, con frecuencia, violan los compromisos de liberalización asumidos en el seno del GATT.

d).- **Comité de Productos Industriales**

Su actividad se desarrolla en la investigación de las prácticas proteccionistas que perjudican el comercio internacional de productos industriales.

e).- **Comité de Comercio y Desarrollo**

Creado en 1964 como consecuencia de la incorporación de la *Parte IV* del Acuerdo, estudia las ventajas y preferencias concedidas a los países menos desarrollados y que por su propia naturaleza no resultan aplicables a los países más ricos.

9.2.- La cláusula de nación más favorecida y sus excepciones

Desde su implantación, el GATT ha combatido las diversas formas de discriminación comercial entre los países, pero su principal esfuerzo se ha concentrado en reducir al máximo los aranceles establecidos por los países. Para ello introdujo la denominada **cláusula de nación más favorecida**, según la cual cada país signatario se obliga a extender al resto de los miembros del GATT las condiciones arancelarias más favorables pactadas para un determinado producto con algún otro país. Se trata, por tanto, de un procedimiento destinado a lograr, de forma efectiva, el cumplimiento del principio de no discriminación comercial.

Naturalmente, cuando se firmó el GATT, existían una serie de acuerdos internacionales previos que garantizaban ventajas arancelarias recíprocas entre ciertos países, por ej. la *Reciprocal Trade Agreements Act*, que facultaba a Estados Unidos a concluir acuerdos con otros países que introdujesen reducciones tarifarias hasta un 50 % . Ello obligó a reconocer que estos casos deberían quedar excluidos de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida pues de lo contrario, la mayoría de los principales promotores del Acuerdo, comenzando por los Estados Unidos, se habrían negado a ratificarlo. Entre estas excepciones figuraban los sistemas de preferencias concedidos por Estados Unidos; los mantenidos por el Reino Unido con los demás miembros de la *Commonwealth* o por Francia con los *Países y Territorios de Ultramar*.

Por otra parte y teniendo presente que el objetivo último del GATT era liberalizar completamente el intercambio comercial entre los países, se consideró que los procesos de integración comercial regional debían considerarse exceptuados de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida, pues sólo de este modo se lograría potenciar la creación de **zonas de libre comercio** y de **uniones aduaneras**. Gracias a esta excepción se posibilitó la creación de las tres comunidades europeas (CECA; CEE; CEEA) y de la *Asociación Europea de Libre Comercio* (EFTA).

Finalmente, la Asamblea, con una mayoría de dos tercios , podría aprobar nuevas excepciones a la aplicación de esta cláusula, cuando las propuestas presentadas contribuyesen a facilitar la libertad comercial entre dos o más países y ello fuese el resultado de unas condiciones particulares imposibles de extender al resto de los miembros del GATT. Este fue el caso de la excepción autorizada para el libre intercambio de productos de automoción entre Estados Unidos y Canadá, como consecuencia del grado de integración tecnológica y financiera entre las empresas de automoción de ambos países. A esta categoría pertenecen los Acuerdos Comerciales Preferenciales, concedidos por la Comunidad Europea a los países Mediterráneos.

9.3.- Las Conferencias Arancelarias

Las necesarias negociaciones entre todos los miembros del GATT para implantar las diversas medidas de liberalización comercial, especialmente las reducciones arancelarias, obligaron a implantar unas Conferencias periódicas en las que realizasen tales negociaciones. Entre 1947 y 1994 se realizaron ocho Conferencias arancelarias, de acuerdo con el siguiente orden:

- Iª.- Conferencia de Ginebra (1947)
- IIª.- Conferencia de Ginebra (1949)
- IIIª.- Conferencia de Torquay (Inglaterra, 1951)
- IVª.- Conferencia de Ginebra (1956)
- Vª.- Ronda Dillon (Ginebra 1960-1962)
- VIª.- Ronda Kennedy (1964-1967)
- VIIª.- Ronda Tokio (1973-1979)
- VIIIª.- Ronda Uruguay (1986-1993)

Como puede apreciarse, la creciente complejidad de las negociaciones, a medida que se iba avanzando en la reducción de las tarifas arancelarias, impuso períodos más dilatados en la duración de las conferencias. A ello habría que sumar otros dos factores de compliación: el aumento del número de países miembros del GATT, resultado de la conclusión del proceso de descolonización, y la crisis del sistema económico internacional, en sus dimensiones financiera y comercial, derivada del creciente déficit y endeudamiento norteamericano, así como de las crisis energéticas de los años setenta.

En efecto, en la Ronda Dillon tuvo ya que modificarse el sistema de negociación marcadamente bilateral, vigente desde 1947, por otro claramente multilateral con el fin de garantizar la efectividad de la aplicación de la *cláusula de nación más favorecida* a las negociaciones que realizaban los numerosos miembros del GATT. En esta Conferencia se alcanzó una reducción arancelaria de los productos industriales de un 20 %, aplicada con carácter general y de forma lineal.

La Ronda Kennedy también alcanzó sustanciales reducciones arancelarias, un 30 %, pero además introdujo una importante reforma del texto del GATT al introducir la *Parte IV* en la que se regulaban los temas referidos al **Comercio Internacional y el Desarrollo**. Esta parte respondía a las demandas suscitadas por el creciente grupo de países en desarrollo, muchos de los cuales acababan de acceder a su independencia, en distintos foros internacionales entre los que destacaba la ONU, en cuyo seno propiciaron la creación de la **Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)**, que implantaría la **Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados** y propiciaría los **Decenios de las Naciones Unidas para el Desarrollo**.

La Ronda Kennedy admitió como excepciones a la cláusula de nación más favorecida la supresión de los impuestos interiores que dificultaban las importaciones procedentes de los países menos desarrollados, así como la concesión de reducciones arancelarias recíprocas entre los países en desarrollo no extensibles a los países industrializados. Con ello se facilitaron las condiciones para la instauración, en el seno de la UNCTAD, de un **Sistema de Preferencias Generalizadas** (SPG). Habría que agregar que en esta Conferencia se pudo apreciar ya la importancia comercial creciente de la Comunidad Económica Europea, en plena implantación de la Unión Aduanera, como contrapeso a la hegemonía comercial que hasta entonces habían ostentado los Estados Unidos de América. La adopción de un **Código Antidumping**, demostró claramente las nuevas orientaciones que iban a presidir en los años siguientes una parte importante de la competencia comercial entre los bloques económicos más poderosos.

De acuerdo con los datos señalados por **Tamames**, el impacto de las reducciones arancelarias de las diversas conferencias se puede apreciar claramente por el monto total del valor de las importaciones a las que afectó.

| CONFERENCIAS | MILLONES DE DOLARES |
|--------------------------|---------------------|
| Primera (1947) | 10.000 |
| Segunda (1949) | No disponible |
| Tercera (1950-51) | No disponible |
| Cuarta (1956) | 2.500 |
| Quinta (1960-62) | 4.900 |
| Sexta (1964-67) | 40.900 |

Fuente: TAMAMES,R.- Estructura Económica Internacional.- Madrid, 16ª ed., 1992. Edit. Alianza; pág. 146.

La Ronda Tokio abordó no sólo una reducción de las barreras arancelarias, sino también la reducción de otras medidas proteccionistas no arancelarias, catalogadas en cinco categorías: **medidas derivadas de la participación de los poderes estatales en el comercio exterior** (subvenciones; comercio de Estado; empresas públicas; etc.); **formalidades aduaneras** (procedimientos administrativos: demoras en los trámites en aduanas; etc.); **normas jurídico-administrativas impuestas exclusivamente a los productos importados**; **otros tipos de medidas discriminatorias** (restricciones cuantitativas; sistemas de licencias de importación o exportación; etc.).

En esta conferencia también se realizó una extensión del **Sistema de Preferencias Generalizadas** (SPG), estableciéndose la denominada **cláusula de habilitación**, por la que se autorizaba a dar un trato comercial más favorable a los países menos desarrollados. Ello incluía las siguientes medidas: las concesiones del SPG; los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias; la reducción o eliminación de medidas proteccionistas del comercio entre los propios países en desarrollo; las condiciones especiales atribuidas a los veinte países más pobres.

Especial relevancia tuvieron en esta conferencia los diversos acuerdos especiales adoptados para los productos agrícolas que, como es bien sabido, tienden a ser protegidos por los Gobiernos de la competencia internacional por razones sociales y políticas. Entre estos acuerdos podemos citar el de la **carne bovina**; el de **productos lácteos** y el de **productos tropicales**.

El éxito de la Ronda Tokio, pronto quedó empañado por el impacto que las crisis energéticas tuvieron sobre el comercio internacional. En efecto, el encarecimiento del petróleo provocó un fuerte endeudamiento en los países consumidores que les obligó a restringir sus importaciones de otros productos, afectando con ello a los países exportadores económicamente más débiles. La liberalización mundial del comercio se resintió gravemente ya que muchos países trataron de paliar el déficit de sus balanzas de pagos recurriendo a acuerdos bilaterales, o a pactos multilaterales especiales como el **Cuarto Acuerdo Multifibras** (1986) por el que los países industrializados podían establecer arreglos bilaterales con los países menos desarrollados en los principales productos textiles (lana; algodón; sintéticos; etc.).

Con la *Declaración de Punta del Este* (15 de Septiembre de 1986), se inició la Octava Conferencia comercial del GATT, también denominada Ronda Uruguay, que duraría hasta Diciembre de 1993. Al cabo de estos siete años, los 117 países que participaron en esta Conferencia, alcanzaron los principales objetivos: **una reducción general de un 33 % en los aranceles**, la inclusión de una **legislación protectora de los derechos de la propiedad intelectual** (persecución de la piratería y la falsificación comercial) reclamada por los países más industrializados; el **desmantelamiento del Acuerdo Multifibras**; la progresiva **liberalización comercial de los productos agrícolas** mediante la sustitución de los contingentes en aranceles y el abandono de las exportaciones subvencionadas; la **liberalización de los mercados públicos**; la **inclusión parcial de los intercambios de servicios**, con exclusión de los financieros, telecomunicaciones, transportes marítimos y culturales, y la **creación de la Organización Mundial del Comercio**.

El desarrollo de la Ronda Uruguay fue difícil debido a tres tipos de obstáculos. En primer término, por el enfrentamiento entre Estados Unidos y la Comunidad Europea en lo relativo a la liberalización de los productos agrícolas y ciertos servicios (audiovisuales; telecomunicaciones, etc.). En segundo término, por el cambio del contexto político internacional resultante de la desaparición del bloque soviético, incluido el Consejo de Ayuda Económica Mutua (COMECON), y la implantación de incipientes economías de mercado en los países de Europa Central y Oriental, que provocaron una alteración significativa en la estructura mundial del comercio. Finalmente, por las dificultades de extender la liberalización comercial a las medidas proteccionistas no arancelarias y a las transacciones de numerosos servicios, pues en ambos casos resulta mucho más difícil adoptar medidas que garanticen la aplicación de los acuerdos y eviten las violaciones de la libre competencia internacional.

La conclusión de la Ronda Uruguay permitió la creación de la Organización Mundial del Comercio y con ella se abrió una nueva etapa en la historia del comercio mundial del siglo XX.

10.- LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

Casi medio siglo después de haberse abandonado el proyecto de constitución de la Organización Internacional del Comercio, se concluía el *Acta de Marrakech* (15 de Abril de 1994) por la que se creaba la **Organización Mundial del Comercio**. Esta organización intergubernamental ha sustituido, desde el 1 de Enero de 1995 al GATT. La naturaleza orgánica y el carácter permanente de la OMC constituyen, sin duda, las principales ventajas cualitativas sobre el GATT, ya que la OMC aunque asume de forma genérica el principio de no discriminación (*cláusula de nación más favorecida*) que sustentó las actividades del GATT, no lo incluye en su texto fundacional de forma explícita. Las escasas novedades introducidas por la OMC en lo relativo a la estructura, resultan compensadas con las que figuran en relación con el marco negociador, la adopción de decisiones y los procedimientos de resolución de diferencias entre sus miembros.

El Acuerdo constitutivo de la OMC define a la nueva organización como "*un marco institucional común para la conducción de las relaciones comerciales entre sus miembros*" (art. II). Para lograr este objetivo, al propio texto fundacional se le incorporan una serie de **Acuerdos multilaterales** que regulan las diversas materias en las que se le atribuyen competencias a la OMC: **el comercio de mercancías** (Anexo 1^a); **el comercio de servicios** (Anexo 1B); **los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual** (Anexo 1C); **los procedimientos para el arreglo de las diferencias entre los miembros** (Anexo 2) y **el examen de las políticas comerciales** (Anexo 3). Naturalmente estos acuerdos resultan obligatorios para todos los países miembros de la organización.

Junto a los anteriores figuran otros acuerdos, denominados "*plurilaterales*" y recogidos en el *Anexo 4*, cuya firma es recomendada, pero no obligatoria, para los países que se incorporan a la Organización. Estos últimos afectan a las aeronaves; los mercados públicos; la leche y la carne bovina. Ello introduce una *geometría variable* en el grado de compromiso de los países miembros respecto de la liberalización de los intercambios comerciales.

10.1.- La estructura de la OMC

La estructura de la organización supone pocas modificaciones sustanciales respecto de la que finalmente se había alcanzado en la aplicación del GATT. Básicamente consta de:

- a).- La **Conferencia Ministerial**
- b).- El **Consejo General** y los tres **Consejos Asesores**
- c).- Los **Comités Específicos**
- d).- Un **Director General**
- e).- Una **Secretaría**

La **Conferencia de los Ministros de Comercio** se reunirá cada dos años y constituye el máximo órgano de decisión de la OMC. La gestión durante los períodos de celebración de las Conferencias Ministeriales quedará atribuida al **Consejo General**, asistido por otros tres **Consejos Asesores** encargados del **comercio de bienes, de servicios y de la propiedad intelectual**.

Se establecen unos **Comités Específicos** responsables de elaborar informes técnicos sobre las siguientes materias: **comercio y desarrollo, comercio y medioambiente, restricciones con fines de balanza de pagos, presupuesto y administración.**

Finalmente y como ocurría en el GATT, se instaura la figura del **Director General**, como máximo órgano ejecutivo de la organización y una **Secretaría**, encargada de las funciones administrativas.

10.2.- El sistema de adopción de decisiones

La OMC adopta sus decisiones sobre el **principio de igualdad jurídica de sus miembros** (*un país un voto*) y sobre la **base del consenso**, tal y como funcionaba en el GATT. Cuando resulta imposible alcanzar el consenso, se contempla la posibilidad de que las **decisiones ordinarias** sean adoptadas **por mayoría**, sin embargo la OMC introduce dos novedades significativas respecto del sistema de mayoría cualificada de dos tercios implantado en el seno del GATT para los temas importantes. Estas afectan a los supuestos de interpretación o derogación de los acuerdos adoptados y a las enmiendas al tratado fundacional y a los acuerdos multilaterales.

Respecto de **la interpretación o derogación de los acuerdos adoptados se requiere una mayoría de tres cuartos**, en cambio, el art. X introduce un detallado procedimiento de votación para realizar enmiendas al Tratado fundacional y que exige, a falta del consenso, que **la Conferencia Ministerial adopte la propuesta de enmienda por una mayoría de dos tercios**, siendo jurídicamente obligatoria para todos los miembros que votaron favorablemente. No obstante, **la Conferencia deberá también decidir, por una mayoría de tres cuartos si la no aceptación por un país de la enmienda aprobada supone o no la retirada de la OMC.**

10.3.- El procedimiento de solución de las diferencias entre los miembros.

Si en algún terreno el GATT demostró claramente su mayor debilidad fue, precisamente, a la hora de instaurar un sistema eficaz de sanciones para los países que violaban los acuerdos alcanzados en las Conferencias Arancelarias. En efecto, la lentitud en la tramitación de las demandas planteadas por los países perjudicados por la violación, las dificultades para aplicar las recomendaciones de los expertos, etc. contribuyeron a socavar los avances alcanzados, tras árduas negociaciones, en la liberalización del comercio mundial. La OMC ha introducido un procedimiento obligatorio, automático y cuasijurisdiccional. Entre sus principales elementos destacan:

- a).- La creación automática de un "*panel de expertos*", salvo que exista consenso en contrario, para estudiar la demanda planteada por un país miembro.
- b).- La unanimidad resulta necesaria para oponerse a las conclusiones de los expertos y no para aprobarlas.
- c).- Establecimiento muy detallado de los plazos para cada etapa del procedimiento con el fin de evitar demoras innecesarias. Los plazos máximos son de 9 meses para adoptar una decisión en primera instancia y de 12 meses si existe apelación.
- d).- Establecimiento de un órgano de apelación de las decisiones de los expertos, integrado por miembros permanentes. Estos miembros son nombrados por el Consejo General a propuesta del Director General.

La experiencia del procedimiento de solución de diferencias instaurado por la OMC ha resultado, por el momento, efectiva para resolver algunas de los principales contenciosos surgidos en los pocos años que está en vigor. Bastará recordar cómo tan sólo la amenaza de la Comunidad Europea de denunciar ante la OMC la aprobación por Estados Unidos de las leyes *Helms-Burton* y *D'Amato-Kennedy* con medidas de aplicación extraterritorial, bastó para que el Presidente Clinton ejerciese el veto presidencial impidiendo su entrada en vigor.

11.- CONCLUSION

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la economía internacional ha experimentado un importante crecimiento en su producción, con una tasa media entre 1950 y 1996 del 4 % anual, debido en buena medida a la constante expansión de las transacciones comerciales entre los países, con una tasa media para el mismo período de un 6 %. El resultado ha sido notable. Durante estos 45 años la producción mundial de mercancía se multiplicó por 5'5 veces, mientras que el comercio se multiplicó por 14 veces, ambos en términos reales.

Estos datos prueban, sin lugar a dudas, que los esfuerzos de liberalización comercial constituyeron un poderoso motor, aunque no el único, del crecimiento y de la progresiva interdependencia económica a escala mundial. Naturalmente esta evolución no fue lineal sino que experimentó alzas y bajas. De acuerdo con los datos estadísticos, podemos distinguir las siguientes etapas:

- a).- el período entre 1945 y 1964

Constituyó una fase dominada por los esfuerzos de recuperación económica de la destrucción sufrida durante la guerra y estuvo absolutamente dominada por la economía norteamericana, entre los países occidentales, y la soviética entre los países con economías de planificación centralizada. La supervivencia de los restos de los viejos imperios coloniales británico y francés, constituyó un elemento amortiguador de las hegemonías comerciales de Estados Unidos y la URSS.

b).- el período entre 1964 y 1974

Fue una década de intensa expansión comercial debida, en buena medida, a la consolidación de las economías de Europa Occidental y Japón, pero también al importante avance en la libertad de comercio entre los nuevos Estados independientes. Es la fase en la que los primeros procesos de integración comercial regional, como la Comunidad Económica Europea o la Asociación Europea de Libre Comercio, dejan sentir sus efectos de reorientación en los flujos comerciales mundiales.

c).- el período entre 1974 y 1984

Constituyó una década de crisis y contracción del comercio internacional, provocado en buena medida por las sucesivas crisis financieras y energéticas que terminaron por empobrecer brutalmente a los países menos desarrollados. El auge del bilateralismo comercial y el creciente endeudamiento norteamericano terminaron por arruinar gran parte de los avances alcanzados en el comercio mundial durante la década precedente.

d).- El período entre 1984 y 2000

Esta última etapa se caracteriza por una moderada recuperación en el crecimiento del comercio mundial, debida en buena parte a la creación de nuevas y poderosas áreas de integración económica regional. El Mercado Único, en el seno de la comunidad Europea de doce miembros, la Zona de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) que incluye a Canadá, Estados Unidos y México, o la puesta en marcha del Mercado común de América del Sur (MERCOSUR), actualmente integrado por Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile, constituyen los ejemplos más destacables de esta tendencia.

Sin duda, la implantación del "*euro*" como moneda única entre once países de la Unión Europea, tendrá importantes efectos en el comercio internacional en la medida en que la organización europea constituye la primera potencia productora y comercial del mundo. No es seguro que tales efectos sean siempre favorables a la expansión comercial, pues la competencia con el NAFTA y Japón puede provocar serias distorsiones al libre comercio. Sin embargo, parece incuestionable que desde 1999 se ha iniciado una nueva etapa en la historia del comercio mundial.