



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

GRUPO DE INVESTIGACIÓN EN TEORÍA Y POLÍTICA COMERCIAL (GITPC)



# Política comercial en un contexto histórico

INFORME

Evaluación de la política comercial colombiana  
en el contexto del programa  
de apertura (1986-2006)

**Política comercial en un  
contexto histórico**



UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ  
**JORGE TADEO LOZANO**  
Ciencias Económico-Administrativas

Evaluación de la política comercial colombiana en el contexto del programa de apertura (1986-2006). Política comercial en un contexto histórico / Danilo Torres R. [et al.]. – Bogotá: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2008.

95 p.; 21 cm.

ISBN: 978-958-725-002-2

1. COLOMBIA – POLÍTICA COMERCIAL. 2. COMERCIO INTERNACIONAL. 3. PENSAMIENTO ECONÓMICO. 4. ECONOMÍA POLÍTICA. 5. APERTURA ECONÓMICA. I. Torres Reina, Danilo.

CDD382.3'E921

Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano  
Carrera 4 N° 22-61 – PBX: 242 7030 – [www.utadeo.edu.co](http://www.utadeo.edu.co)

*Evaluación de la política comercial colombiana en el contexto del programa de apertura (1986-2006). Política comercial en un contexto histórico*

ISBN: 978-958-725-002-2

Primera edición: 2008

Rector: José Fernando Isaza Delgado

Vicerrector académico: Diógenes Campos Romero

Decano de la Facultad de Ciencias Económico-Administrativas:

Salomón Kalmanovitz Krauter

Director editorial (e): Jaime Melo Castiblanco

Coordinación editorial y revisión de textos: Andrés Londoño Londoño

Diseño de portada: Luis Carlos Celis Calderón

Diagramación: Mary Lidia Molina Bernal

Impresión digital: Xpress S.A.

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin autorización escrita de la Universidad.

IMPRESO EN COLOMBIA - PRINTED IN COLOMBIA

## Contenido

Resumen.....	11
Abstract.....	11
1. Introducción.....	12
2. El pensamiento mercantilista y la política comercial.....	13
3. La teoría clásica del comercio internacional y su política comercial.....	15
3.1. Adam Smith y la ruptura mercantilista.....	15
3.2. David Ricardo y la consolidación de la escuela clásica.....	18
3.3. John Stuart Mill y la consolidación clásica...	21
4. Una primera reacción al pensamiento clásico: el caso List.....	26
5. El surgimiento de la teoría neoclásica.....	28
5.1. Modelo Heckscher-Ohlin y los fundamentos de la teoría tradicional del comercio internacional.....	29
5.2. Teorema de la igualación de precios factoriales.....	32
5.3. Teorema de Stolper-Samuelson.....	29
5.4. Teorema de T.M. Rybczynski.....	34

5.5. La paradoja de Leontief.....	35
6. Consideraciones keynesianas y el rescate del pensamiento mercantilista.....	37
7. La nueva teoría del comercio internacional (NTCI)	40
7.1. Competencia imperfecta.....	43
7.2. Economías de escala.....	44
7.2.1. Economías de escala tecnológicas estáticas internas a la firma.....	44
7.2.2. Economías externas estáticas.....	45
7.2.3. Economías de escalas dinámicas (firma, sector, marco).....	45
7.2.4. Nueva teoría del comercio internacional (NTCI) y política internacional.....	46
7.2.5. Política comercial estratégica (PCE).....	48
8. Nuevas perspectivas del análisis económico y la política comercial.....	50
8.1. El neoinstitucionalismo y el análisis económico.....	51
8.1.1. La crítica neoinstitucionalista a la escuela neoclásica.....	52
8.1.2. Asimetría de información, costos de transacción, externalidades.....	57
8.1.3. Las instituciones y la economía.....	60

8.1.4. La visión política del neoinstitucionalismo.....	62
8.1.4.1. El papel precursor de Wixksell...	62
8.1.4.2. La economía política constitucional.....	64
8.1.4.3. Constitucionalismo y contratatarianismo.....	64
8.1.5. El institucionalismo de Gary Becker...	65
8.1.6. Neoinstitucionalismo y política comercial.....	68
8.1.6.1. Institucionalismo, política y política comercial.....	68
8.1.6.2. Institucionalismo aplicado a la política comercial.....	75
8.1.6.3. Institucionalismo, Latinoamérica y política comercial.....	77
8.1.7. La pertinencia del análisis neoinstitucional: conclusiones preliminares.....	81
8.1.8. Otras perspectivas analíticas.....	84
8.1.8.1. La perspectiva de la nueva historia económica.....	85
9. Conclusiones	88
Bibliografía	91

## Política comercial en un contexto histórico\*

Director e investigador principal:  
Danilo Torres R.

Profesores co-investigadores:  
Luz Stella Millán  
Liliana Núñez y Armando Perdomo

Estudiantes:  
Viviana Aricapa y Katherine Ortega

\* Documento preparado por el Grupo de Investigación en Teoría y Política Comercial (GITPC) del Programa de Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias Económico- Administrativas de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Corresponde al primer capítulo del proyecto de investigación «Evaluación de la política comercial colombiana en el contexto del programa de apertura (1996-2006)».

## Resumen

El objetivo de este documento es presentar un panorama general del proceso a través del cual se desarrolla históricamente el debate de la teoría del comercio internacional y la política comercial. Este análisis presenta diversos enfoques y perspectivas sobre dicha relación. La teoría neoclásica ha dominado la visión del referido debate, constituyéndose en el modelo estándar. Teorías alternas han cuestionado el arquetipo convencional, sin constituirse en paradigmas diferentes. El documento permite definir un marco teórico que soportará el desarrollo de posteriores capítulos, el cual, junto al componente empírico, posibilitará evaluar el papel de la política comercial colombiana en el período reciente. Dicho marco teórico privilegiará las categorías del análisis neoinstitucional.

*Palabras clave:* pensamiento económico, economía política, análisis normativo y positivo, comercio internacional, política comercial.

## Abstract

The objective of this paper is to show an overview of the historical debate between theory of international trade and commercial politics. This analysis shows different perspectives. The neoclassical theory has dominated the vision of this debate, becoming the standard model. The alternative theories have questioned the conventional archetype, without turn out to be a different paradigm. The paper tries to define a framework theory that supports the developing for the next chapters, with, along the empirical information, will let to evaluate the Colombian

trade policies in the recent past. This framework theory will privilege a new institutional vision.

*Key words:* economical thought, political economics, positive and normative economy, international trade, polices trade.

## 1. Introducción

La teoría del comercio internacional y la aplicación de la misma a través de políticas comerciales ha generado uno de los debates más intensos de la historia del pensamiento económico. Las consideraciones mercantilistas sobre el comercio internacional y sus recomendaciones de política serán fundamentales en la estructuración de la dinámica del capitalismo y darán origen al debate contemporáneo sobre el tema. La teoría clásica y neoclásica del comercio internacional y de la política comercial se constituirán en protagonistas del debate desde el siglo XVIII, con una hegemonía evidente hasta bien avanzado el siglo XX. Expresiones moderadas y radicales contra el liberalismo surgirán con frecuencia a través del tiempo y los temas centrales de la controversia aparecerán reiteradamente con renovados argumentos. La discusión en la actualidad recoge la enorme complejidad de la actividad del comercio internacional en un mundo globalizado e incorpora los desarrollos de la disciplina económica y de las ciencias sociales, que se expresan en teorías cada vez más variadas y sofisticadas. La denominada *nueva teoría del comercio internacional* complementará el enfoque neoclásico de la referida relación, adecuándolo a los nuevos fenómenos comerciales y replanteando algunos de sus supuestos. Por su parte, desde una mirada más interdisciplinaria, la perspectiva

neoinstitucional nos ofrecerá la posibilidad de analizar el tema desde enfoques enriquecidos por la política, el derecho, la sociología, la psicología, etc.

El propósito de este documento es el de presentar un panorama general del proceso a través del cual se desarrolla históricamente el referido debate. Este análisis permite presentar diversos enfoques de la relación entre la teoría del comercio internacional y la política comercial. Así mismo, nos permite definir un marco teórico que soportará el desarrollo de posteriores capítulos, los cuales, junto al componente empírico, posibilitarán evaluar el papel de la política comercial colombiana en el reciente período. Dicho marco teórico privilegiará las categorías del análisis neoinstitucional.

## **2. El pensamiento mercantilista y la política comercial**

La formulación de una teoría del comercio internacional y su aplicación a través de políticas comerciales es consustancial a la formación del moderno Estado-Nación. La intervención del gobierno a través de regulaciones y normas que influyen en la actividad comercial se constituye en un principio rector de las emergentes naciones mercantilistas. Los aranceles fueron utilizados como mecanismo de obtención de recursos que permitió el fortalecimiento administrativo, burocrático y militar de un gobierno nacional.

Como lo ha planteado la literatura de la teoría del comercio internacional, uno de los objetivos esenciales de la política comercial de los mercantilistas fue la promoción de una balanza comercial favorable, la cual implicaba que el valor de los bienes domésticos exportados excediera el valor de los bienes extranjeros importados.

Además del tema de la balanza comercial, un aspecto de interés para el pensamiento mercantilista lo constituyó la composición de las mercancías susceptibles de ser intercambiadas. En este sentido, la exportación de bienes manufacturados fue considerada beneficiosa y la exportación de bienes básicos fue considerada peligrosa. Así mismo, la importación de bienes básicos fue considerada ventajosa y la de bienes de manufactura fue vista como nociva. Los mercantilistas asociaron esta preocupación por la estructura del comercio a la generación de empleo nacional y fueron pioneros del concepto de que el procesamiento y agregación de valor a los bienes básicos generaba no sólo mejor empleo, sino, más importante aun, posibilitaba la conformación de una industria que contribuiría al fortalecimiento de la economía y de la defensa nacional (Irwin, 2001).

Las críticas al pensamiento mercantilista se han orientado a demostrar que, si bien la lógica de estos pensadores era válida, la estrategia estaba condenada al fracaso y no funcionaría si todas las naciones trataban de seguirla simultáneamente. En este sentido, no todos los países pueden tener balanza comercial superavitaria, ni todos pueden especializarse en la producción y exportación de bienes manufacturados. El comercio es, en este sentido, un juego de suma cero. Otro cuestionamiento tiene que ver con el hecho de que los mercantilistas confundieron la acumulación de metales preciosos con el incremento de la riqueza nacional. La mera acumulación de metales preciosos no garantiza habilidad para producir bienes y servicios finales.

La validez y pertinencia de las tesis mercantilistas se debe considerar a la luz de dos principios. Por un lado, se constituyen en los primeros pensadores que de manera sistemática abordan la relación objeto de este documento. Por otro, es necesario

reconocer la reiterada invocación a través de diferentes momentos históricos, de políticas que justifican, en mayor o menor grado, la intervención del Estado y los efectos de ésta en el flujo de bienes y servicios.

### **3. La teoría clásica del comercio internacional y su política comercial**

La teoría clásica del comercio internacional se constituyó en la reacción más contundente a las ideas expresadas por el pensamiento mercantil. Las tesis liberales minimizarán el papel intervencionista del Estado en la economía, y el mercado se erigirá en el orientador de los procesos de asignación de recursos. El comercio internacional funcionará bajo esta lógica. La política comercial deberá circunscribirse al desmantelamiento de los obstáculos al intercambio.

La teoría clásica del comercio internacional tuvo en Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill a sus más importantes representantes. La teoría de la ventaja absoluta, la ventaja comparativa y la demanda recíproca, con sus correspondientes recomendaciones de política comercial, se constituirán en las expresiones más difundidas de dicho pensamiento.

#### **3.1. Adam Smith y la ruptura mercantilista**

La *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (Smith, 1776) se constituirá en la obra que cuestionará de manera frontal las tesis mercantilistas en lo que tiene que ver, entre otras cosas, con su concepción del comercio internacional y con la aplicación de ésta a través de políticas comerciales. El resultado de esta crítica implicó una

visión diferente del comercio internacional, una nueva teoría y, en consecuencia, recomendaciones de política comercial renovadas.

La tesis central de Smith tiene que ver con el postulado de que el crecimiento económico de una nación depende de la ampliación del mercado con los subsecuentes procesos de división del trabajo y especialización. Esta última se constituirá en el eje central del proceso que ayuda a promover una mayor productividad.

Desde la perspectiva de la política comercial, Smith analizará las restricciones al comercio y los subsidios. En lo que tiene que ver con las restricciones al comercio, Smith señalará que, además de beneficiar a ciertas industrias domésticas, disminuirán la competencia, generarán estructuras de mercados monopólicos y, en consecuencia, incrementos en los precios. Esta situación conduce a ineficiencias en la asignación de recursos y mala administración. “Es seguro y evidente que este monopolio del mercado interior constituye un gran incentivo para aquellas industrias particulares que lo disfrutan, desplazando hacia aquel destino una mayor proporción del capital y del trabajo del país que de otro modo se hubiera desplazado. Pero ya no resulta tan evidente que ese monopolio tienda a acrecentar la actividad económica de la sociedad o a imprimirle la dirección más ventajosa” (1776: 399).

El empresario que es protegido por políticas de restricciones al comercio pone en riesgo la economía. Para él es más seguro el comercio interno que el externo, ya que puede vigilar todo el proceso logístico de la mercancía. Los costos de la sociedad serán enormes, ya que ningún tipo de protección aumentará la riqueza. Esta última, señalará Smith, dependerá del capital que pueda mantener y emplear. El pleno funcionamiento del

mercado posibilitará una óptima utilización de los denominados fondos de acumulación. El mecanismo que garantizará este proceso será la “mano invisible”.

El principio de la “mano invisible” conducirá a la sociedad por la vía de la competencia y en contra de las barreras al libre comercio. Smith planteará dichos principios así: “Cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien necesaria, el empleo más útil a la sociedad como tal” (1776: 400).

Smith justificará políticas de protección en dos casos. Cuando cierto sector de la industria sea necesario para la defensa del país. En segundo lugar, cuando un producto doméstico paga un impuesto interno que lo colocaría en posición desventajosa frente a un producto externo que no paga impuestos en su país de origen y que es objeto de comercio. A renglón seguido cuestionará dichos argumentos formulando tres preguntas: ¿por cuánto tiempo y hasta qué grado deberá permitirse la protección?; ¿hasta cuándo y de qué modo deberá restituirse la libertad de su introducción después de haber estado algún tiempo interrumpida?; ¿qué pasa cuando una nación extraña impide la introducción de las manufacturas de la otra: en este caso se hará lo mismo?

En lo que tiene que ver con los subsidios a las exportaciones, Smith considerará que el efecto inicial de los mismos se traduce en reducción en los precios para los compradores extranjeros. Los subsidios son equivalentes a entregarles dinero a consumidores externos y obligarlos a que nos compren. De nuevo, el interés individual y el principio de la “mano

invisible” sustentará la crítica de Smith a los subsidios: “Uno de los efectos que indispensablemente producen las primas, como todos los demás expedientes del sistema mercantil, es forzar el comercio de un país por caminos mucho menos ventajosos de los que hubiese recorrido aquél, abandonado a su propia espontaneidad” (1776: 449).

Esta lectura de la política comercial en Smith nos ratificará la concepción del libre comercio como fundamento de intercambio internacional. La intervención del Estado en la economía debe tomarse con precaución, pues al interferir en el libre juego de la oferta y la demanda distorsiona las condiciones óptimas de la economía. La “mano invisible” logra que la búsqueda del mayor provecho individual conduzca a la mayor eficiencia social posible. De acá se derivan las consideraciones de economía política, según las cuales las transacciones económicas no operan en el vacío, sino que se ven afectadas por conflictos de los individuos y los gobernantes. Se destaca, adicionalmente, el carácter esencialmente normativo de la perspectiva smithiana de la política comercial.

### **3.2. David Ricardo y la consolidación de la escuela clásica**

Ricardo afianza la perspectiva normativa y de economía política que Smith había esbozado en su concepción de política comercial; la primera concebida como el deber ser, y la segunda entendida como la pugna por la distribución de la riqueza. El replanteamiento de la teoría del comercio internacional de Smith (teoría de la ventaja absoluta) por la teoría de los costos comparativos de Ricardo fortaleció el entendimiento de la naturaleza del comercio y de sus beneficios.

El propósito fundamental de la principal obra de Ricardo, *Principios de economía política y tributación* (Ricardo, 1817), será el de estudiar las leyes que rigen la distribución de la riqueza entre las clases sociales. La misma se materializa a través del importe que se hace de la renta, las utilidades y los salarios, y depende de la fertilidad del suelo, la acumulación de capital, la población, el conocimiento y la tecnología. “La distribución es el problema primordial de la economía política” (p. 5).

Ricardo orientará su crítica al papel que juegan los terratenientes en la consolidación del capitalismo. En este sentido, el comercio exterior jugará una tarea clave, ya que hace posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador a un precio más bajo y así incrementar las utilidades. “También bajarán los salarios y aumentarán las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nosotros mismos los vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, descubriésemos un mercado del cual podemos abastecernos a un precio inferior [...]” (1817: 101).

Ricardo fundamentará su concepción del comercio internacional en los principios del libre cambio. Al respecto señalará:

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficio para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a

la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas (1817: 102).

Con base en los anteriores principios, Ricardo planteará su teoría de la ventaja comparativa, la cual sugiere que un país exporta bienes en los cuales tiene un costo relativo ventajoso –no un costo absoluto–, en comparación con otros países. Ricardo explica este principio suponiendo que se tienen dos países: Portugal e Inglaterra, que producen dos bienes: paño y vino. Portugal produce más eficientemente los dos bienes, pero es más eficiente en la producción de vino que en la de paño. “[...] sería más provechoso para él [Portugal] emplear su capital en producción de vino, mediante el cual obtendría una mayor cantidad de paño procedente de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedicase a la producción de vino” (1817: 103).

Es probable que Smith hubiera sugerido cierta dificultad en el intercambio comercial bajo la circunstancia descrita, debido a que los beneficios del comercio para Portugal no serían muy atractivos. Ricardo recomendará que el patrón de especialización y, por lo tanto el intercambio, se definirá por los costos comparativos relativos. El país con ventaja en los dos bienes se especializará en aquel en el que es más eficiente y el país con desventaja en los dos bienes se especializará en aquel en el que es menos ineficiente. Así ganan los dos países. El teorema de la ventaja comparativa generalizará los beneficios del comercio internacional a muchos bienes y países. Este principio garantizará la asignación de recursos e incrementará el bienestar nacional y mundial. Cualquier impedimento al

comercio es perjudicial para una economía. Se debe liberalizar el comercio de las restricciones estatales. Los subsidios a las exportaciones e impuestos a las importaciones alteran los beneficios del comercio libre a nivel de cada país y a todos los países del mundo comercial.

### 3.3. John Stuart Mill y la consolidación clásica

Al igual que Smith y Ricardo, John Stuart Mill plantea un análisis de carácter normativo. Desde el mismo título de una de las obras más importante de este autor, *Principios de economía política* (Mill, 1848), la perspectiva de economía política estará presente. A este respecto, Mill cuestionará la concepción de economía política de Smith por su poca pertinencia y su alto nivel de abstracción. Para Mill la economía política debe articularse a los principios de la filosofía social. La economía política se ocupa de la naturaleza de la riqueza y de las leyes de su producción y distribución.

Para este autor la explicación más general del comercio internacional tiene que ver con el hecho de que resulta más barato importar las mercancías que producirlas. Según Mill la ventaja principal del comercio internacional consiste en que a través de esta actividad se da el empleo más eficaz de las fuerzas productivas mundiales. Mill es partidario de la teoría de las ventajas comparativas y hace una clara exposición de los planteamientos que sobre este punto había hecho Ricardo.

Al igual que Smith y Ricardo, Mill hace una crítica al pensamiento mercantilista. La circunstancia de ver las exportaciones por encima de las importaciones como una política deliberada y como un propósito a conseguir de manera permanente es cuestionada. Al respecto Mill señalará que:

El país no produce un artículo exportable en mayor cantidad de la que necesita para su propio consumo porque esté obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas. Si se le impidiera exportar este excedente, cesaría de producirlo, y no podría importar ya nada, porque no podría dar un equivalente a cambio; pero el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero o, si algunos de ellos no pudieran producirse, en producir sucedáneos de los mismos. Claro que esos artículos se producirían con un costo más elevado que el de las cosas que antes habían comprado en el extranjero. [...] Los únicos que perderán serán los consumidores [...] (1848: 501).

El comercio internacional es una forma a través de la cual se abarata la producción y cuyo más importante beneficiario es el consumidor.

En similar perspectiva a la de Ricardo, Mill considerará que el comercio exterior ayuda a incrementar la ganancia a través de la importación de artículos de consumo de los trabajadores y por esta vía reducir los salarios que determinan los beneficios. Para Mill el comercio exterior tiene unos efectos indirectos que tienen que considerarse como ganancias muy importantes. Como ya lo había planteado Smith, el comercio internacional posibilita la ampliación de los mercados, lo cual ayuda a perfeccionar los procedimientos de producción. Mercado más grande, mayor división del trabajo, mayor especialización y mayor productividad. Según Mill, el comercio exterior produce una revolución industrial en un país, cuyos recursos estaban sin desarrollar por falta de energía y ambición en la gente. De la

misma manera, el comercio exterior tiene efectos desde el punto de vista intelectual y moral, los cuales son aun más importantes que las ventajas económicas (1848: 502-503).

Sobre la base de las múltiples ventajas que generará la labor del intercambio internacional, Mill recomienda la adopción de políticas de libre comercio y, como se señalará más adelante, limitará la participación del Estado en dicha actividad.

En el acápite de la citada obra titulado «De los valores internacionales», Mill desarrolla el tema de la relación de intercambio. Inicia su análisis bajo una situación de trueque, lo cual implica que no hay costos de transporte ni cambio tecnológico. Para Mill los costos de producción y la demanda se constituyen en los determinantes de los valores internacionales y de la relación real de intercambio. Aquí aparecen dos países (Inglaterra y Alemania) y dos mercancías (paño y lino) y su objetivo será investigar la determinación de los precios internacionales. Al respecto señalará que:

Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda. Hemos visto que el valor de una mercancía se ajusta por sí mismo de tal manera que la demanda y la oferta se equilibran exactamente. Pero todo comercio, lo mismo entre naciones que entre individuos, es un intercambio de mercancías, en el cual las cosas que cada uno tiene para vender constituyen también sus medios para comprar: la oferta aportada por uno constituye su demanda para lo que aportan los demás (1848: 511).

Éste es el principio de la demanda recíproca, desarrollado sin ningún procedimiento matemático formal. El mismo será posteriormente retomado por Edgeworth-Marshall y formalizado a través de modelos económicos.

En lo que podríamos denominar el análisis de política comercial de Mill, el mismo se desprende de lo afirmado por este autor en el aparte de los *Principios* titulado «Sobre la influencia del gobierno» (libro v). En términos generales Mill, al igual que Smith y Ricardo, es un defensor de los principios de la no intervención y del libre comercio. Sin embargo, su posición es menos radical y justifica la intervención en aspectos como protección al consumidor, educación general, medio ambiente, servicios públicos y caridad, entre otros. El libre comercio incorpora beneficios para cada nación y para el mundo en su conjunto. Impuestos, aranceles y demás medidas proteccionistas no benefician al conjunto de las naciones.

A pesar de lo anterior, autores como Irwin (2001) y Chacholiades (1992) verán en Mill al padre de la teoría naciente o infantil. La base para esta consideración tendrá que ver con lo afirmado por Mill cuando señala que:

El único caso en el cual pueden defenderse los derechos protectores basándose en principios de la economía política, es cuando se imponen temporalmente (sobre todo en una nación joven y progresista) esperando poder naturalizar una industria extranjera que es de por sí adaptable a las circunstancias del país. Con frecuencia, la superioridad de un país sobre otro en una rama de la producción se debe tan sólo al hecho de haber empezado antes. Puede no existir ninguna ventaja inherente de una parte, ni desventaja de la otra, sino sólo la superioridad actual de la habilidad y la experiencia adquiridas (1848: 788).

La respuesta al pensamiento clásico tendrá dos expresiones, una radical y otra moderada. La primera será formulada por Carlos Marx y la segunda por Federico List.

Carlos Marx fue un agudo crítico de la economía política clásica y sus consideraciones trascenderán la esfera de lo estrictamente económico, estableciendo una serie de principios políticos y filosóficos para el advenimiento de una nueva sociedad. El capitalismo, desde la perspectiva marxista, es un modo de producción transitorio, que crea las condiciones para un sistema superior en el que la humanidad logra el pleno desarrollo. Wallerstein lo ha expresado claramente cuando al construir su análisis metodológico de sistemas-mundo afirma que Marx en su crítica al capitalismo argumentaba que “[...] el presente del siglo XIX era sólo la antepenúltima etapa del desarrollo, que el mundo capitalista conocería un cataclismo en forma de revolución política que conduciría con el tiempo a una forma social final, la sociedad sin clases” (2004: 85).

El análisis económico marxista tendrá en el tema de las relaciones económicas y comerciales un amplio y fértil campo de trabajo. Los desarrollos de este análisis, desde Lenin con sus teorías del imperialismo hasta los modernos marxistas, pasando por los trabajos europeos de Rosa Luxemburg, los marxistas norteamericanos, los franceses y sus consideraciones sobre el intercambio desigual y los aplicados al caso latinoamericano, a través de las teorías de la dependencia, ofrecerán importantes aportes. Dado el alcance de este documento, dicha perspectiva y sus desarrollos no serán abordados explícitamente.

#### 4. Una primera reacción al pensamiento clásico: el caso de List

La respuesta de List al pensamiento clásico se expresará a través del libro *Sistema nacional de economía política* (1841). Se trata de un trabajo de estilo autobiográfico en el que cuenta sobre sus investigaciones en varios países de Europa y América del Norte, las gestiones que realizó y las rencillas que tuvo con varios políticos y empresarios sobre el tema de la unidad del Estado alemán y su propuesta del sistema mercantil nacional, la cual parte de la creación de la Liga de comerciantes y fabricantes alemanes. De nuevo, el análisis normativo y el interés por la economía política serán fundamentos de este autor.

En el «Prefacio» de la referida obra, List manifiesta una fuerte crítica a la teoría y política dominante de Smith y Say, así como a la nociva influencia de éstos en los economistas, empresarios y universidades de la época. Al respecto señalará que:

[...] después de haber escrito sobre Adam Smith un capítulo para el presente libro, lo eliminé por completo, sólo por el respeto exagerado que me inspiraba aquel famoso nombre, y porque me temía que mi sinceridad de juicio pudiera ser tildada de arrogancia. Decía yo allí, que a causa de las doctrinas de Adam Smith, la economía política experimentó un tremendo retroceso en algunas de sus partes más importantes, especialmente en relación al comercio internacional y a la política mercantil; este autor infundió en nuestra ciencia un espíritu de sofisma, de escolasticismo, de oscuridad y de confusión; la teoría se convirtió en un campo donde se debatían gentes mediocres, y en una trampa para numerosos hombres de espíritu, experiencia, sano talento y recto juicio. Él fue quien procuró argumentos a los sofistas para engañar a las naciones acerca de su pasado y su futuro (1841: 25-26).

La crítica de List al análisis de Smith será extensible a las consideraciones del último en torno a las bondades del comercio internacional y a la aplicación de políticas liberales al intercambio. Es probable que por esta vía haya llegado a la enunciación del principio de la industria naciente según la cual:

[...] entre dos naciones muy adelantadas, la libre competencia sólo puede influir de modo benéfico para ambas cuando las dos se encuentran aproximadamente en el mismo nivel de progreso industrial y [...] una nación rezagada por algún infortunio en orden a su industria, a su comercio y a su navegación, cuando por lo demás posee los recursos intelectuales y materiales necesarios para su desarrollo, debe en primer término poner en tensión todas sus fuerzas para llegar a competir después con las naciones más adelantadas (1841: 4).

Después de exaltar las virtudes del pueblo alemán y sus riquezas materiales, List presenta los elementos claves de la política comercial alemana. Entre éstos se destacan realizar el hilado por sí misma del algodón y lino que necesite; recibir directamente los artículos coloniales y otorgar a estos países preferencias; efectuar el comercio con barcos propios; poseer un sistema de ríos, canales y ferrocarriles para el transporte; extender la unión aduanera alemana a todos los países germánicos del litoral, y ampliar la unión aduanera alemana a Holanda y Bélgica con un arancel diferencial.

En síntesis, la obra de List muestra los esfuerzos para la conformación de un Estado nacional en Alemania y para su participación tardía en el capitalismo mundial. Otorga gran importancia a la industria manufacturera, a la disponibilidad de materias primas extranjeras y a la agricultura nacional para

su utilización en el plano doméstico. La citada obra transpira un tufo de nacionalismo, de eurocentrismo, de determinismo geográfico y de racismo. El aporte a la política comercial es el de ser uno de los primeros autores que cuestiona las concepciones del libre comercio y justifica, con su teoría de la industria infante o naciente, el proteccionismo cuando se trata de sectores y países no adelantados.

## 5. El surgimiento de la teoría neoclásica

Por distintas vías y procedimientos Carl Menger, Stanley Jevons, Leon Walras y posteriormente Alfred Marshall conformaron paulatinamente la estructura de la teoría neoclásica. Ésta tomó como base de su fundamentación los principios expresados por la escuela clásica. La medición de la utilidad (teoría del valor), la explicación de la distribución a partir de la contribución de los factores productivos, las teorías del consumidor y del productor, los conceptos de equilibrio parcial y general, el mercado (oferta, demanda), la teoría de los precios y los conceptos de elasticidad, entre otros, constituyeron los temas de interés para estos economistas.

La escuela neoclásica se convirtió en el cuerpo principal de la economía y en la teoría dominante de la disciplina. La misma estableció una serie de supuestos, principios y conclusiones sólidas y consistentes. El análisis neoclásico es fundamentalmente positivo y la concepción de economía política desaparece explícitamente. Contribuyeron a este afianzamiento, en sus primeras etapas, los progresos de escuela austríaca con Bohm-Bawerk a la cabeza, los desarrollos de la teoría marginal de Wicksell y el afianzamiento de los modelos de equilibrio general y parcial de Walras y Marshall, respectivamente.

El desarrollo de la teoría neoclásica del comercio internacional se expresaría en los trabajos de los profesores Eli Heckscher y Bertil Ohlin. El postulado de la dotación factorial como determinante del comercio internacional y la controversia que generó y que se expresó en un intenso debate al interior de este paradigma se materializó a través de los trabajos de Paul Samuelson, Wolfgang Stolper y T.M. Rybczynski, y específicamente, a través de los teoremas de la igualación de precios factoriales, Stolper-Samuelson, factores específicos y Rybczynski. Veamos brevemente lo afirmado por cada uno de ellos.

### 5.1. Modelo Heckscher-Ohlin y los fundamentos de la teoría tradicional del comercio internacional

El Modelo Heckscher-Ohlin (H-O) complementa el modelo clásico, y específicamente a Ricardo, en dos aspectos. Primero, asume la existencia de un segundo factor (capital); Ricardo había considerado un solo factor (trabajo). Esto posibilitará una mejor especificación de las funciones de producción. Segundo, antes que asumir diferencias en la tecnología, costos comparativos señalará Ricardo, el modelo descansará en la noción de idénticas funciones de producción en ambas naciones. Este supuesto hace que el patrón de especialización comercial se base en las diferencias de dotaciones factoriales. Así, para la producción de dos bienes, X y Y, se tendrían las siguientes funciones de producción:

$$X = F_x(L_x, K_x)$$
$$Y = F_y(L_y, K_y)$$

Para autores como Markusen *et al.* (1995) la incorporación de un segundo factor producción hará más completa y realista

la explicación del comercio internacional, así como de sus efectos en la sociedad. La adopción de un segundo factor implicará que la frontera de posibilidades de producción se haga cóncava, reflejando el aumento en los costos de oportunidad. Esto conllevará a que los países tiendan a producir ambos bienes en condiciones de libre comercio más que a considerar una especialización absoluta y a que tiendan a diversificar su oferta exportable sobre la base de un rango de bienes. Aunque los países agregan ganancias provenientes del comercio, el libre intercambio causa una redistribución del ingreso real entre capital y trabajo en comparación con una situación de autarquía. Los efectos de esta redistribución explicarán algunas de las razones por las que ciertos sectores se oponen al libre comercio.

Ohlin lo planteará así:

[...] generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan (1933: 98).

El patrón de especialización estará definido por la dotación relativa de factores, y esto implica que los países producirán y exportarán aquellos bienes que incorporan el factor abundante e importarán aquellos bienes que concentran el factor escaso. La dotación relativa de factores puede describirse a través de la relación capital trabajo entre los dos países. Si el país A es abundante en capital y el país B es abundante en el factor

trabajo, sus relaciones capital-trabajo podrán representarse como:

$$(K/L)_A > (K/L)_B$$

De donde se deduce que el país A se dedicará a la producción y exportación del bien intensivo en el uso de capital.

El modelo H-O estará fundamentado en los siguientes supuestos:

1) Las relaciones comerciales se restringen a dos países y dos bienes. Las funciones de producción de los bienes X y Y muestran rendimientos constantes a escala.

$$\begin{aligned} X &= \alpha L_x + \beta K_x, \alpha + \beta = 1 \\ Y &= \delta L_y + \lambda K_y, \delta + \lambda = 1 \end{aligned}$$

Estas funciones de producción, idénticas en ambos países, difieren en el uso relativo del capital y del trabajo según el producto, es decir, en los valores de  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\delta$  y  $\lambda$ .

2) La oferta total de los dos factores es fija, los factores son homogéneos y perfectamente móviles entre industrias al interior de cada país, y son inmóviles entre países.

$$\begin{aligned} L^* &= L_x + L_y \\ K^* &= K_x + K_y \end{aligned}$$

3) Hay competencia perfecta. Se minimizan en consecuencia las medidas que contribuyan a generar competencia imperfecta, subsidios y gravámenes, que podrían influir en las decisiones de consumo y producción. Los productores maximizan ganancias y los retornos factoriales aseguran pleno empleo de los mismos.

4) Las preferencias de los agentes en ambos países son tomadas como idénticas y homogéneas.

5) Se asume que los países tienen diferentes dotaciones relativas de factores.

$$(K/L)_A > (K/L)_B$$

6) No hay costos de transporte.

7) Todos los productos intercambiados son bienes finales.

## 5.2. Teorema de la igualación de precios factoriales

Este teorema fue presentado inicialmente por Heckscher y Ohlin y fue posteriormente evaluado por Paul Samuelson. Estos autores demostraron que la movilidad que genera el comercio internacional debe influir los precios de los factores relativos y los precios de éstos tienden a igualarse. Bajo similares rendimientos constantes a escala de las tecnologías y de la producción, el libre comercio podría igualar los precios relativos de los factores a través de la igualación de los precios relativos de los bienes, sólo si ambos países producen los dos bienes.

En condiciones de autarquía y manteniendo los supuestos: si el país A es abundante en el factor capital, se dedicará a la producción del bien intensivo en capital, para el ejemplo Y, por lo que el precio de este bien ( $P_y$ ) será relativamente menor en ese país. Análogamente, el país B, que es abundante en el factor trabajo, se dedicará a la producción del bien X, cuyo precio ( $P_x$ ) será relativamente menor:

$$(w/r)_A > (w/r)_B$$

De igual manera, el factor abundante en cada país será relativamente más barato:

$$(P_x/P_y)_A > (P_x/P_y)_B$$

Cuando los dos países se abren al comercio, los habitantes del país A observarán que el precio de X es menor en el país B y de igual manera sucederá para los habitantes del país B en relación con el bien Y, por lo que el comercio es beneficioso para los dos países. Si no hay barreras al comercio, el nuevo equilibrio se alcanzará cuando los dos países hallan logrado satisfacer sus excesos de oferta y de demanda tanto de bienes como de factores, punto en el que se igualarán sus relaciones de precios:

$$(P_x/P_y)_A = (P_x/P_y)_B$$

$$(w/r)_A = (w/r)_B$$

### 5.3 Teorema de Stolper-Samuelson

Las consideraciones de Wolfgang Stolper y Samuelson en torno al modelo H-O se centrarán en los efectos de los cambios en precios de las mercancías sobre los precios reales de los factores y el efecto de los cambios en la dotación factorial sobre los volúmenes de producción de las mercancías.

Si se toma el país B del ejemplo, que se ha dedicado a la producción del bien X –que es intensivo en el uso de trabajo–, es de esperarse que el precio del trabajo –que es el factor abundante– aumente con la apertura del comercio; pero no sólo va a aumentar su precio, sino que también lo hará su productividad marginal, tanto en la producción del bien X, como en la producción del bien Y. De las condiciones de maximización de la firma se deriva que:

$$P_x PM_{LX} = w \Rightarrow PM_{LX} = w/P_x \qquad P_y PM_{LY} = w \Rightarrow PM_{LY} = w/P_y$$

$$P_x PM_{KX} = r \Rightarrow PM_{KX} = r/P_x \qquad P_x PM_{KY} = r \Rightarrow PM_{KY} = r/P_y$$

En donde  $PM_{LX}$  y  $PM_{KX}$  representan las productividades marginales del trabajo y del capital en la producción del bien X. Si estas ecuaciones se mantienen en equilibrio, se puede ver que el producto marginal del trabajo aumenta, mientras que el del capital disminuye, tanto en X como en Y. Esto se explica porque al aumentar el precio del trabajo el capital se hará relativamente más barato en ese país, lo cual inducirá a que en ambos sectores se sustituya capital por trabajo, aumentando la relación ( $K/L$ ), y como consecuencia se obtendrá una mejora en la productividad del trabajo y un descenso en la productividad del capital. En el caso del país A, cuyo factor abundante es el capital, un incremento en el precio relativo del producto capital-intensivo incrementa (reduce) los retornos al capital (trabajo) en términos de ambos productos.

Dos elementos claves para tener en cuenta en estas consideraciones. Primero, los factores son plenamente empleados en el volumen total de producción de los bienes X y Y; de esto se sigue que cualquier cambio en la oferta disponible de factores podría afectar la producción de las mercancías. Segundo, la presencia de competencia perfecta significa que el precio de un producto está conformado estrictamente por pagos al trabajo y al capital.

Una importante implicación del teorema de Stolper-Samuelson es que modificaciones de la política comercial en los precios de los bienes tendrán efectos sobre la distribución factorial del ingreso.

#### 5.4 Teorema de T.M. Rybczynski

El teorema de Rybczynski considera la relación entre cambios en la dotación factorial y cambios en los volúmenes

de producción de dos mercancías cuando los precios de éstas se asumen como dados. El teorema dice que cuando los coeficientes de producción están dados y las cantidades de los factores están plenamente empleadas, un incremento en la dotación de un factor incrementa la producción de aquel bien que utiliza de manera intensiva el factor que ha aumentado, y disminuye la producción del otro bien. El teorema tiene importantes implicaciones para los efectos de cambios en la dotación de factores sobre la curva de posibilidades de producción.

Si se toma el país A del ejemplo, cuya dotación de factores estaba dada por:

$$L^* = L_x + L_y$$

$$K^* = K_x + K_y$$

y cuyo factor abundante es el capital, se tendrían las siguientes relaciones capital trabajo:

$$K_y/L_y > K_x/L_x$$

Ahora, manteniendo constantes los precios de bienes y factores, si se aumenta la dotación de trabajo  $L^*$ , es de esperarse que el país aumente la producción del bien X, que es intensivo en el uso del trabajo, mientras que reduce la producción de Y, que es intensivo en capital.

### 5.5. La paradoja de Leontief

Por la vía de su reconocido trabajo sobre las matrices insumo-producto, Wassily Leontief demostrará la contraevidencia de los postulados del modelo H-O y cuestionará buena parte de la construcción teórica neoclásica. Leontief previó que los Estados Unidos, un país con abundante dotación de capital, debería producir y exportar bienes intensivos en capital e

importar bienes intensivos en trabajo. La evidencia demostró lo contrario: las exportaciones de los Estados Unidos no son “capital-intensivas” sino “trabajo-intensivas”, lo que contradecía abiertamente el modelo H-O.

La validez de lo planteado por Leontief generó una amplia controversia. Éste trató en 1956 de explicar la situación señalando que los trabajadores de Estados Unidos eran mucho más productivos que los trabajadores extranjeros. Se argumentó, adicionalmente, que la paradoja se debía a la sobreestimación de la superioridad del trabajo en este país. Así mismo, se explicó la paradoja a partir de la escasez de recursos naturales y de la necesidad de importar grandes montos de capital para la utilización de éstos. No faltaron, por supuesto, argumentos que atribuían la paradoja a problemas de carácter estadístico.

Posteriormente se plantearán otras explicaciones de las razones por las cuales los países intercambian bienes, como la teoría del ciclo de producto de Vernon, la teoría de las brechas tecnológicas o las teorías de similitud del país de Linder. Las mismas aportarán, en mayor o menor medida, explicaciones complementarias al modelo H-O.

La teoría y política del comercio internacional clásica encontró en la escuela neoclásica un campo prolífico de consolidación. Las recomendaciones de política comercial de este paradigma se orientarán a fortalecer el libre comercio, propugnar por el papel neutral del Estado y eliminar medidas que generen distorsiones en el mercado. Dada la dotación factorial de los países, los anteriores conceptos garantizarán la eficiente asignación de los recursos y una equitativa retribución factorial.

La teoría neoclásica ha sido debatida por su insuficiencia para explicar los problemas recientes del intercambio comercial,

debido, entre otras, a lo restrictivo de los supuestos. Desde finales de la década de los años 70 y principios de los 80 una importante serie de autores desarrollarán una crítica sistemática a los referidos supuestos, constituyendo una nueva corriente, dentro de la ortodoxia, de teorías que pretenden explicar la renovada situación del comercio internacional. Las recomendaciones de política comercial se reformularán aceptando medidas de excepción al libre comercio. Dichos planteamientos en favor de la protección defenderán algunos argumentos tradicionales, como los de la industria naciente, la mejora de los términos de intercambio, aranceles por razones fiscales y las incipientes teorías sobre integración bi- y multilateral.

Perspectivas orientadas a justificar la protección a partir del no cumplimiento de supuestos de la teoría neoclásica como la competencia perfecta, aspectos asociados con las fallas del mercado (subutilización de recursos, costos de transacción, externalidades, asimetrías de información), diferenciación de productos, agentes y tecnología, encontrarán en la *nueva teoría del comercio internacional* (NTCI) un importante campo de desarrollo. Específicamente, la denominada *política comercial estratégica* (PCE) se ocupará del tema. Sin embargo, antes de incursionar en este aspecto, es necesario plantear algunas reflexiones sobre una de las críticas al pensamiento clásico: las consideraciones de John Maynard Keynes y la reivindicación de las ideas mercantilistas.

## 6. Consideraciones keynesianas y el rescate del pensamiento mercantilista

La *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* se constituye como una de las obras más importantes de J. M.

Keynes (1936), a través de la cual se expresa una de las críticas más contundentes al pensamiento clásico y neoclásico y se evidencian las carencias explicativas de dicha teoría frente a los problemas del capitalismo de las primeras décadas del siglo XX. El modelo keynesiano es en esencia un modelo de corto plazo, de economía cerrada, que parte del desequilibrio, aplicable a economías desarrolladas, y que otorga al Estado un papel fundamental en el direccionamiento de la economía y por esta vía la posibilidad de actuar de manera directa a través de instrumentos de política económica. La política fiscal y la política monetaria se constituirán en las herramientas que de manera prioritaria utilizará el Estado en su tarea de impactar la situación económica. Por extensión se podría argumentar que la política comercial juega un papel fundamental.

De manera específica, en el capítulo 23 de la *Teoría general...*, retomando el análisis que Eli Heckscher hace de los mercantilistas, Keynes rescatará algunos de los planteamientos de este grupo de pensadores. En primer lugar, aclarará el carácter nacional de las recomendaciones mercantilistas, las cuales no beneficiarán al mundo en su conjunto. Para Keynes, retomando a los mercantilistas, los estímulos a un país que está aumentando su riqueza dependen de la inversión doméstica y de la inversión exterior. Esta última, a su vez, estará determinada por el volumen de la balanza favorable de comercio.

El segundo gran aporte tiene que ver con la relación que los mercantilistas establecen entre tasa de interés y niveles de inversión y la necesidad de mantener baja la primera para incrementar la segunda. Al respecto, Keynes afirmará que, si son constantes los salarios, la preferencia por la liquidez y los convencionalismos bancarios, “la tasa de interés tenderá a estar regida por la cantidad de metales preciosos, medida en unidades

de salarios, disponible para satisfacer el deseo de liquidez de la comunidad” (p. 298). En la etapa mercantilista, la balanza comercial favorable era el único medio para forzar la inversión extranjera y reducir la tasa de interés doméstica. Según Keynes, “[...] había sabiduría en su intensa preocupación por conservar reducida la tasa de interés por medio de leyes de usura, sosteniendo las existencias nacionales de dinero y desanimando las alzas en la unidad de salarios [...]” (1936: 301).

Un último aporte de los mercantilistas, desde la perspectiva de Keynes, tiene que ver con la intuición de los primeros en torno a las carencias y debilidades de la demanda y efecto sobre la economía. En este sentido, los mercantilistas “advirtieron la mentira de los precios bajos, derivada de la baja demanda y de la escasez de dinero, y señalaron el peligro de que una competencia excesiva pudiera hacer que la relación de intercambio se volviera en contra de un país”. Así mismo, los mercantilistas “fueron los creadores del ‘miedo a los bienes’ y la escasez de dinero, como causas de la desocupación que los clásicos habían de denunciar dos centurias más tarde como un absurdo” (1936: 305-306).

La expresión de la política comercial de inspiración keynesiana en América Latina se verá reflejada en el pensamiento de la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL). Ésta materializará el determinante cometido del Estado como conductor de los procesos económicos. En el contexto del modelo de sustitución de importaciones, la política comercial jugará un papel fundamental. La reducción de los ingresos por exportaciones, dado el carácter de nuestra oferta de bienes básicos, y el progresivo deterioro de los términos de intercambio, entre otras, justificará una agresiva intervención estatal. El argumento de la industria incipiente sustentó en

buena medida el modelo de sustitución de importaciones de la CEPAL. La concepción del capitalismo periférico, basada en la teoría centro-periferia, y la referida política de sustitución de importaciones serán dos de los grandes aportes de Prebisch y de la CEPAL al pensamiento económico latinoamericano (Silva y Quintero, 2007).

## 7. La nueva teoría del comercio internacional (NTCI)

Considerada la visión keynesiana que rescata el pragmatismo mercantilista, es necesario analizar la evolución de la teoría y la política del comercio internacional a la luz de las grandes transformaciones que la estructura económica mundial, los países y los procesos productivos evidenciarán al promediar el siglo XX.

Por la vía de la teoría tradicional del comercio internacional, como se ha señalado, el intercambio se explicará por las diferencias de costos comparativos y por la dotación factorial. La naturaleza del factor capital y las características y cualidades del factor trabajo se constituirán en las variables que explicarán el patrón de comercio internacional. La anterior teoría sustentará políticas comerciales orientadas a favorecer el libre comercio, de las cuales se desprenderá el incremento del bienestar de los países participantes y del mundo.

Desde la ortodoxia económica se ha generado un debate muy interesante y una abundante producción académica, cuyo énfasis ha sido replantear la teoría tradicional del comercio internacional y específicamente reconsiderar algunos de los supuestos. En particular, la evidencia empírica registrará un nivel cada vez mayor de comercio entre países desarrollados de bienes similares –comercio intra-sector–, alejándose de las

predicciones que el modelo H-O –comercio inter-sector– había planteado.

La denominada *nueva teoría del comercio internacional* (NTCI) fundamentará sus explicaciones en torno al patrón de comercio internacional sobre la base de que tenemos competencia imperfecta, información asimétrica, economías de escala, externalidades y diferenciación de productos, entre otras. Como se deduce de lo anterior, se presenta desacuerdo entre la NTCI y la teoría convencional en lo que se refiere a las recomendaciones de política comercial. Para la NTCI los incentivos neutrales y las políticas de libre comercio recomendadas por la teoría tradicional no conducen al desarrollo productivo, ni al bienestar social.

El supuesto de competencia perfecta ha sido reemplazado por el de competencia imperfecta, los retornos constantes a escala han sido sustituidos por los retornos crecientes a escala, y la definición de una industria en términos de bienes homogéneos es relevada por una industria de productos diferenciados. Entre estos supuestos existe una estrecha relación, y esto explica por qué los retornos crecientes de escala pueden explicar la existencia de especialización y comercio, a pesar de la ausencia de diferencias tecnológicas (modelo de Ricardo) o de dotaciones factoriales (modelo H-O). Incrementos de retornos a escala podrían significar que el mercado doméstico no es lo suficientemente grande para incorporar el volumen de producción industrial y en consecuencia el mercado mundial provee la necesaria demanda para la oferta industrial.

Baldwin (1991) ha resumido sus consideraciones sobre estos replanteamientos teóricos y de política, señalando que se han descubierto nuevos argumentos para el uso de esas medidas en el análisis de la política comercial bajo condiciones

de mercados imperfectamente competitivos. La focalización en las características especiales de la industria de alta tecnología planteará nuevas razones para algunos de los viejos argumentos de la intervención gubernamental. Así, algunas características de la operación moderna de las firmas tienen que ver con sectores que requieren grandes gastos en investigación y desarrollo (ID) para nuevos productos, estructura de costos influida por los efectos del “*learning by doing*”, alto riesgo en la producción y el *marketing* de productos originales, y difusión de conocimiento, entre otras. Según Baldwin, competencia imperfecta, buen funcionamiento del mercado de capitales y existencia de externalidades del conocimiento no han sido suficientemente apreciados en la literatura tradicional sobre comercio. Para este autor, la NTCI, antes que reemplazar la teoría tradicional, la complementa.

Deraniyagala Sonali y Fine Ben (2001) hacen un análisis crítico de la NTCI, la cual surge, en opinión de los autores, en el contexto de la teoría neoclásica. La NTCI, si bien intenta explicar los complejos fenómenos del comercio internacional reciente, se queda corta en dicho intento y ofrece explicaciones que no son del todo concluyentes.

Autores como Garay *et al.* (1998) señalan que la NTCI centra su trabajo en la indagación por incorporar en el análisis la presencia de diversas formas de competencia imperfecta, la existencia de corporaciones multinacionales y la profundización de brechas tecnológicas en el mercado internacional. Para estos autores, los descubrimientos más significativos de la NTCI estarán en considerar cómo los efectos de la política comercial pueden variar sustancialmente con el régimen de competencia y la estructura de mercado (1998: 311).

Una breve explicación a la crítica que la NTCI hace a los supuestos de competencia imperfecta y economías de escala se ofrece a continuación.

### 7.1. Competencia imperfecta

Se ha señalado que la teoría tradicional del comercio internacional se basa en modelos de competencia perfecta. La NTCI está basada en modelos de competencia imperfecta, en los que las firmas no son simples tomadoras de precios y no enfrentan una curva de demanda horizontal. Esto último debido, en parte, a la diferenciación de producto. En los modelos de competencia monopolista cada firma puede diferenciar los costos de sus productos de los costos de otras firmas, con cada uno de los productos diferenciados encuadrando simétricamente con la función de utilidad de cada consumidor.

Para autores como Steinberg (2004) la competencia imperfecta se debe a que existen barreras de entrada en determinadas industrias, especialmente las de alta tecnología, debido a que las inversiones necesarias para vincularse a éstas son altas y las empresas ya instaladas aprovechan las ventajas dinámicas, por ejemplo, conocimiento, experiencia e innovación, lo cual aleja potenciales competidores. La competencia imperfecta genera rentas extraordinarias, las cuales tratarán de ser apropiadas crecientemente, y para ello es necesario adoptar comportamientos estratégicos. Para este autor, los recientes desarrollos de la teoría de la organización industrial aportan en el entendimiento del funcionamiento de estos mercados.

## 7.2. Economías de escala

El concepto de economía de escala tiene que ver con la capacidad que tiene una firma de alcanzar su nivel óptimo de producción, de manera que pueda producir más a un menor costo por unidad.

El trabajo de Ocampo (1991) sobre la NTCI y sus implicaciones para los países en desarrollo, tomando en consideración la categorización de Helpman y Krugman, hace la siguiente clasificación de las economías de escala y las estructuras de comercio: economías de escala tecnológicas estáticas internas a la firma, economías externas estáticas, y economías de escala dinámicas (firma, sectorial, macro).

### 7.2.1. Economías de escala tecnológicas estáticas internas a la firma

Este tipo de economías de escala se divide en economías tradicionales de escala y economías de especialización. Para Ocampo las primeras se refieren “a la existencia de una curva de costes medios decrecientes en la producción de bienes relativamente homogéneos, asociada a la presencia de costes fijos considerables (básicamente relacionados con procesos productivos altamente mecanizados), indivisibilidades y otras características de los procesos productivos” (1991: 3). Las segundas consideran el patrón de comercio que define el intercambio de países desarrollados y que se centra en el comercio intrasectorial. Las mismas tienen que ver, en consecuencia, más con el grado de especialización en la producción de bienes diferenciados que con la escala de producción. La NTCI sugiere que las ganancias del comercio intraindustrial son debidas a

economías de escala en la producción de diseños particulares más que en la especialización de una categoría particular de producto.

### **7.2.2. Economías externas estáticas**

En este caso, las economías de escala son generadas por las relaciones entre los factores y los volúmenes de producción manifestadas a través de enlaces hacia delante y hacia atrás. Así, el acceso de las firmas a los factores, su habilidad de tomar ventaja de la transferencia tecnológica y el acceso a información vital puede influir en las economías de escala de producción. Debido a la influencia de economías externas, diferencias en los niveles iniciales de desarrollo podrían tender a incrementarse con el avance del mismo. En estos casos los supuestos de competencia perfecta no operan, y cierto grado de selectividad puede ser necesaria, la cual incluye protección y activa participación del Estado, involucrado en la promoción de la inversión en ciertos sectores.

### **7.2.3. Economías de escala dinámicas (firma, sector, macro)**

Las economías dinámicas de escala están asociadas con la acumulación de conocimiento y el capital humano. El proceso por el cual esas economías se manifiestan es a través del denominado "*learning by doing*" y un consciente esfuerzo por educar y ganar conocimiento. De acuerdo con estos modelos, la dinámica de las economías de escala tiene un impacto sobre el comercio internacional porque el conocimiento no es perfectamente móvil a través de los países.

#### 7.2.4. Nueva teoría del comercio internacional (NTCI) y política comercial

En los diversos trabajos que aborda la NTCI, las recomendaciones de política comercial que de éstas se derivan resultan de particular interés. En específico, la NTCI pretende probar que la intervención gubernamental puede asegurar una eficiente industrialización. Algunas de las razones que justifican lo anterior tienen que ver con la extracción y cambios de renta, la reducción de los costos marginales, la promoción de la protección adicional a la entrada y orientación al decrecimiento de precios.

Mientras la NTCI ha probado que el libre comercio no conduce a la óptima localización de recursos, las recomendaciones de política sobre el tema de la protección han sido mezcladas. En el citado trabajo de Baldwin (1991), por ejemplo, se evalúan los nuevos argumentos teóricos que justifican políticas comerciales intervencionistas en comparación con los tradicionales argumentos a favor y en contra del libre comercio. Este documento investiga la evidencia empírica que soporta las condiciones asumidas en los nuevos modelos, examinando el comportamiento realista de los supuestos de esos modelos y la sensibilidad de las conclusiones a los cambios en esos supuestos, considerando las implicaciones de economía política de esas conclusiones. Para Baldwin hay serias dificultades prácticas con los argumentos intervencionistas de las “nuevas” teorías de comercio, así como con argumentos tradicionales para la intervención comercial en lo que se refiere a la teoría de los términos de intercambio. Sin embargo, el acercamiento de la teoría de organización industrial a la teoría del comercio provee

un valioso entendimiento del comportamiento comercial en los mercados internacionales y promete proveer un cada vez mayor realismo de los modelos desarrollados. De manera específica, la NTCI es mucho más consciente de las limitaciones prácticas de sus argumentos y cree que el libre comercio es la mejor política comercial para los países. A su vez, la teoría de la organización industrial (OI) enfatiza que su visión descansa en la apreciación de diferencias en el análisis de los efectos de una política en un modelo teórico altamente simplificado y trata de implementar estas políticas en un mundo real de imperfecta información, buscadores de renta y nacionalismo económico. Así mismo, la teoría de la OI abre el análisis de la política comercial a estructuras del mercado que se ajustan a condiciones modernas mucho mejor que el viejo paradigma competitivo. La alta tecnología moderna requiere costos fijos altos debido a los gastos de investigación y desarrollo, economías dinámicas de escala provenientes de los efectos del “*learning by doing*” y difusión de conocimiento intra- e inter-industria, lo cual provee nuevas razones de por qué la asistencia selectiva del gobierno podría ser justificada sobre la base de las tradicionales externalidades y los mercados imperfectos.

Deraniyagala y Fine (2000) consideran que aunque la nueva teoría del comercio toma en reflexión alguna de las complejidades del comercio internacional y la orientación analítica de muchos modelos justifican la intervención, las conclusiones de política son rechazadas, a pesar de que dichas teorías están a la vanguardia del análisis de los argumentos de política económica, los cuales no han soportado el escrutinio cuidadoso. Según estos autores, es totalmente inapropiado orientar la teoría y la política comercial separadamente de los aspectos de la política industrial y de las consideraciones del

comportamiento macroeconómico. Así, las crudas dicotomías, tales como las de libre comercio y protección, deberían ser rechazadas, y a su vez reconocer la necesidad de sofisticar por sectores y países, políticas específicas comerciales e industriales.

### 7.2.5. Política comercial estratégica (PCE)

Buena parte de las recomendaciones de política económica sugeridas a partir del debate anterior, tienen expresiones en la denominada *política comercial estratégica* (PCE). La definición clásica de la PCE se refiere a la política comercial que afecta los resultados de las interacciones estratégicas entre empresas en una situación actual o potencial de oligopolio internacional (Spencer y Brander, 1985).

Para otros autores, la PCE es aquella política que un gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción estratégica que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional (Krugman, 2001). Como la definición lo sugiere, el término “estratégico” proviene de la interacción estratégica de sectores y empresas y no tiene la connotación militar que normalmente se le da a este término.

La interacción estratégica requiere, en consecuencia, que las empresas reconozcan que sus ingresos en términos de ganancias u otros objetivos están afectados directamente por las decisiones de sus rivales o potenciales rivales. Como resultado de lo anterior, las empresas reconocen que sus propias elecciones en torno a producción, precios e inversiones dependen de las decisiones de otras firmas. Las interacciones estratégicas sectoriales y empresariales son, como ya se mencio-

nó, la expresión de estructuras del mercado oligopólicas y de competencia monopolista.

Dentro de los principales cuestionamientos a la concepción y aplicación de la PCE se plantea que los incentivos que introduce la misma dependen de la naturaleza de la interacción oligopolista. Lo anterior implica que los gobiernos necesitan y deben conocer bastante en torno a una industria en particular, con el propósito de identificar correctamente si el objetivo de incrementar exportaciones requiere subsidios o impuestos. Se requiere, en consecuencia, más información de la que probablemente se dispone. En concreto, los gobiernos se pueden equivocar en la escogencia de sectores. Es complejo elegir que empresa genera conocimiento o suele ser difícil medir las externalidades. En este último caso, el tema se agrava porque puede haber apropiaciones internacionales. Krugman (2001) plantea la incapacidad de las empresas de las industrias de alta tecnología para capturar los beneficios de la parte de la difusión de su conocimiento que se vierte hacia otras empresas.

A pesar de las varias limitaciones de la PCE, el punto de profundización básica se mantiene. Éste se refiere a la posibilidad que tienen los gobiernos de tener incentivos unilaterales para influir en los resultados de interacciones estratégicas en oligopolios internacionales.

Como extensiones, la teoría de la PCE ha sido analizada en un amplio nivel de contextos y en un rango de generalizaciones. Algunas de estas extensiones incluyen consideraciones sobre el efecto de los sindicatos en la industria, efectos dinámicos sobre la inversión, la I&D, integración vertical y comercio de bienes intermedios y finales, fusiones y adquisiciones, y extensiones a *modelos de equilibrio general* (MEG).

En síntesis, se podría afirmar que, dado que las estructuras del comercio internacional contemporáneas se caracterizan por prácticas monopólicas, duopólicas y oligopólicas que generan rentas extraordinarias, los gobiernos actúan a través de políticas de protección favoreciendo firmas e incentivando a las mismas a asignar recursos en estas actividades.

## **8. Nuevas perspectivas del análisis económico y la política comercial**

En términos generales, podríamos afirmar que las recientes perspectivas del análisis económico han buscado una comprensión más contextualizada, histórica, cultural y geográfica de los fenómenos y de las políticas económicas. Esta preocupación, en estas nuevas perspectivas del pensamiento económico, nos ha llevado a una mayor interdisciplinariedad, tal vez con el propósito de profundizar en lo que Hayek llamó fenómenos complejos, lo que tiene que ver con el hecho de que muchos de estos fenómenos no pueden ser cuantificados, y aquellos que son cuantificados no son los más importantes (Hayek, 1982). En este mismo sentido, la incursión en otras disciplinas de carácter social nos coloca en la dirección de rescatar el carácter normativo de la economía.

La vinculación de lo político y lo jurídico con lo económico, los recientes temas que abordan problemas como la elección pública, bienestar, justicia, derechos de propiedad, búsqueda de renta, capital humano y social, riesgo moral, selección adversa, costos de transacción y los ya referidos a la imperfecciones de los mercados, etc. evidencian la complejidad con la que se enfrentan los científicos sociales. La perspectiva política de la economía clásica aparece con renovado interés. Por supuesto,

la teoría del comercio internacional y la implementación de políticas comerciales no han escapado a estos nuevos enfoques. De manera específica, la adopción de las últimas incorpora procesos políticos, normas, instituciones, entre otras, y nos llevan a una visión que complementa el examen asociado con la relación costo-beneficio de la economía tradicional. Así mismo, la incorporación de la teoría económica a los análisis políticos o la revisión de los supuestos ortodoxos posibilitan nuevos puntos de vista a las políticas económicas.

En particular el neoinstitucionalismo, la *nueva economía política* (NEP), la *nueva historia económica* (NHE), la reciente teoría del bienestar, la teoría de juegos, se constituyen en posiciones analíticas que hacen una mirada más completa de las políticas económicas. En este sentido, señalaremos a continuación algunos de los aspectos centrales del neoinstitucionalismo, la NEP y la NHE, considerando algunos trabajos que adoptando estos enfoques consideran el tema de la política comercial.

### 8.1. El neoinstitucionalismo y el análisis económico

Existe amplio consenso al considerar el análisis neoinstitucional como un referente válido para el entendimiento y explicación de la aplicación de políticas económicas en contextos complejos. La política comercial es un campo en el que el institucionalismo ha aportado y podría aportar más, específicamente, en el caso colombiano. Un importante grupo de economistas y científicos sociales han aportado en la construcción de este paradigma. Se rescatan, entre otros, los aportes de Douglass North, Ronald Coase, Joseph Stiglitz y Gary Becker.<sup>1</sup>

Desde el punto de vista temático, a pesar de los diferentes énfasis de los autores anteriormente citados y muchos otros, se plantean una serie de aspectos comunes. Las limitaciones de la teoría neoclásica frente a los fenómenos económicos y políticos recientes llevan al replanteamiento de sus supuestos. El supuesto de competencia perfecta no se cumple, entre otras cosas porque no hay plena información. La asimetría de la información conduce a situaciones monopólicas, oligopólicas o de competencia monopolista y al surgimiento o incremento de los costos de transacción. Las instituciones buscan, entre otras cosas, reducir dichos costos y, en este sentido, las mismas, junto con los derechos de propiedad, juegan un papel clave en la disminución de los mismos. La visión del papel de la “mano invisible” en el mercado se redefine y el Estado asume nuevos retos.

Dentro del análisis neoinstitucional señalaremos a continuación tres aspectos relevantes: la crítica a la teoría neoclásica; las consideraciones en torno a la información y algunas de las categorías que incorpora el neoinstitucionalismo al análisis económico.

### **8.1.1. La crítica neoinstitucionalista a la escuela neoclásica**

La perspectiva neoinstitucional y sus recientes aportes centran su análisis en el contexto de las organizaciones en el

---

<sup>1</sup> Aunque la literatura económica no suele ubicar a Joseph Stiglitz como neoinstitucionalista, sus análisis sobre la economía de la información y las fallas en los mercados tienen como base problemas institucionales. La obra de Landreth y Colander (2006: 481) lo ubicaría como un cuasi-institucionalista.

que se desenvuelven los individuos y las sociedades y estudia el impacto de estas relaciones en el desempeño económico, con el propósito de superar la posición antihistórica e impersonal que, a juicio de North (1993a), vicia el enfoque neoclásico. North se detiene a analizar la ineficiencia de las instituciones como causante del fenómeno del subdesarrollo. Cuestiona la teoría neoclásica, ya que ésta es un instrumento inapropiado para analizar y recomendar políticas que puedan inducir al desarrollo económico. La teoría neoclásica se preocupa por estudiar cómo operan los mercados, pero, según North, de lo que se trata es de entender cómo evolucionan. Al respecto se preguntará (1993a): ¿cómo prescribir políticas cuando no se entiende el proceso económico?

Los varios métodos empleados por la teoría neoclásica tienen como base analítica los agentes económicos, ofrecen precisión matemática y elegancia en los modelos de un mundo sin fricciones y estático. La teoría neoclásica, sin embargo, ignora la estructura de incentivos que encarnan las instituciones que determinan la inversión social en desarrollo tecnológico y en capital humano. El análisis neoclásico minimizará el papel de las instituciones y del tiempo.

North señalará que la forma de las instituciones y la estructura de los incentivos de una sociedad son determinantes del funcionamiento de la economía. Cuando el tiempo se relaciona con los cambios económicos y sociales, es la dimensión en la cual los procesos de aprendizaje de los seres humanos definen o configuran la manera como las instituciones evolucionan.

En su crítica al pensamiento neoclásico, Coase (1991a) señalará que durante dos siglos los economistas han querido llenar el hueco del sistema económico enunciado por Smith,

corregir sus errores y hacer su análisis más amplio y exacto. La tarea más importante de los economistas desde *La riqueza de las naciones* ha sido, según Coase, formalizar la proposición referida a que la economía puede ser coordinada por un sistema de precios. Las condiciones sobre las que se basa el modelo de Smith no parecen ser encontradas en el mundo real.

Coase amplía su cuestionamiento a la doctrina neoclásica sobre la base de los aportes que hacen los trabajos de Demsetz, Robbins, Holmstron, Tirole y Peltzman. A partir de los planteamientos de Demsetz, Coase señalará que la teoría económica tradicional analiza un sistema de extrema descentralización, y que esto explica por qué no ha sido aceptada del todo. La concentración en la determinación de los precios ha conducido a angostar el foco y ha provocado un resultado negligente en otros aspectos del sistema económico. Algunas veces los economistas conciben sus ideas sólo como un sistema de precios, y nada fuera de esto es considerado como parte del análisis.

De los planteamientos de Robbins, Coase considerará que hay deficiencias en el tratamiento de la teoría de la producción, con una discusión dada entre los propietarios de tierras y los explotadores de formas industriales. Los economistas tienden a desconocer el factor gobierno en toda la organización productiva. No se interesan por el manejo interno de las organizaciones, sólo por la compra de insumos y la venta de bienes terminados. Para Coase, la transformación ocurrida entre una y otra es lo que conduce a la teoría de los precios.

De Holmstron, Tirole y Peltzman, se rescatará la idea de que en la teoría económica general la empresa es una “caja negra”. Según Coase, esto es asombroso, ya que en el sistema económico moderno los empleados trabajan dentro de

compañías, los recursos son dependientes de las firmas y de las operaciones de mercado, de manera que la eficacia del sistema económico depende en alto grado de cómo las organizaciones son conducidas, y aun más sorprendente, determinan qué se produce. En cambio, el mercado, según Coase, es indolente frente a la formación de precios, lo cual produce, en consecuencia, una teoría económica muy incompleta.

En su trabajo *La naturaleza de la empresa* Coase (1991b) intenta llenar los huecos que la teoría neoclásica tiene en torno a las explicaciones del funcionamiento del sistema económico. En un sistema competitivo habría un grado óptimo de planificación desde una empresa, si esto funcionara con una coordinación de costos inferior a la que se daría si fuera alcanzada mediante transacciones de mercado y también con un costo inferior al que correspondería si esta misma función fuera realizada por otra firma. Para tener un sistema económico eficiente, es necesario no sólo tener mercados, sino también áreas de planificación de tamaño apropiado dentro de las organizaciones.

Por su parte, Stiglitz (2001) impugna los modelos de competencia perfecta por su inaplicabilidad y centra su atención en modelos de información imperfecta, ausencia de mercados y persistencia de disfuncionalidades institucionales. Esta situación lo lleva a considerar el apropiado papel del Estado en nuestra sociedad. En este sentido, las crisis de las economías asiáticas, el tránsito de las economías centralmente planificadas a economías de mercado y el llamado Consenso de Washington, entre otros, se constituyen en ejemplos de políticas fundamentalistas de mercado que ignoran los problemas de información de los mismos y conllevan a equivocadas recomendaciones de política.

El paradigma clásico es consciente de que puede haber información imperfecta, pero ésta es tan pequeña que no afecta los procesos. Stiglitz dirá al respecto que “[...] una pequeña cantidad de información imperfecta podría tener un profundo efecto sobre la naturaleza del equilibrio [...]. Estos modelos no sólo son equivocados, sino que dejan de explicar una gran cantidad de fenómenos e instituciones” (2001:481)

Stiglitz rescata el trabajo de George Stigler, quien fue el que reconoció la importancia de la información y quien señaló que la falta de la misma genera una serie de costos de transacción. Para la economía clásica, la información es un bien más. Esta concepción de la información lleva a Stiglitz a decir que esta aproximación fue equivocada, como fueron equivocadas las conclusiones derivadas de esto. Dos de los mercados de interés por parte de Stiglitz, por sus profundas inconsistencias, son el mercado laboral y el mercado financiero. Según este autor, los referidos mercados incorporan problemas de selección adversa, asimetría de la información, incentivos y economías de discriminación.

Según Stiglitz, el modelo neoclásico presenta otros aspectos que son difíciles de aceptar. La teoría convencional argumenta que las instituciones no son problema, que los mercados podrían verse a través de ellos y que el equilibrio de los mismos es determinado por la oferta y la demanda. El paradigma estándar dice que la distribución de la riqueza y la historia no son problema. El conocimiento de las preferencias de los individuos, la tecnología y la dotación inicial factorial, podrían describir la ruta en el tiempo de la economía, según el modelo tradicional.

El trabajo con la economía de la información, según Stiglitz, comienza con cuestionar cada una de las premisas esenciales,

cada uno de los teoremas centrales. La aplicación de modelos de competencia imperfecta implica encontrar soluciones a varios problemas. Mientras hay un solo camino en el cual la información es perfecta, hay un infinito número de caminos en los cuales la información puede ser imperfecta. El problema más difícil del paradigma convencional, según Stiglitz, es modelar el equilibrio. Para Tenjo (2003):

El impacto directo de la información imperfecta se deriva del hecho de que ella diluye la condición de homogeneidad que caracteriza la economía ortodoxa en lo que hace tanto a los agentes como a los productos y servicios que ellos intercambian. Individuos y mercancías heterogéneas llevan a la necesidad de destinar recursos para adquirir la información que permite diferenciarlos adecuadamente entre sí con el fin de tomar mejores decisiones. Pero también abren la posibilidad de aprovechar la información privilegiada con que se cuenta para buscar ventajas en las transacciones.

### **8.1.2. Asimetría de información, costos de transacción, externalidades**

Como se ha señalado, el surgimiento de modelos de competencia imperfecta tiene que ver con el tema de la asimetría de la información. La misma reconoce el hecho de que diferentes personas conozcan diferentes cosas. Los trabajadores saben más de sus habilidades que la empresa; las personas que compran seguros saben más acerca de su salud, el propietario de la firma sabe más de la misma que el potencial inversionista, etc. Citando a Akerlof, Stiglitz señala que uno de los efectos más importantes de la asimetría de la información es que conduce a diluir los mercados o a no reparar en las particularidades de los mismos.

Dado que hay fallas en el mercado, se hace necesaria la intervención del Estado. El tema se asocia al complejo papel de las externalidades e introduce diferencias sustanciales entre el sector público y privado, ya que éstos se enfrentan a incentivos y limitaciones diferentes. La agenda investigativa de Stiglitz plantea la posibilidad de abordar temas como la nueva teoría de la firma y los fundamentos de la moderna macroeconomía, la teoría de las finanzas corporativas, el gobierno corporativo, el diseño de las organizaciones, la teoría monetaria, crecimiento y desarrollo, entre otros. De nuevo, se debe rescatar el papel del Estado debido a la no obtención del óptimo de Pareto. El novel paradigma, según Stiglitz, tiene importantes implicaciones para la política en el sentido de orientar o prevenir la creación de asimetrías de información.

Los costos de transacción se constituyen en una de las más importantes manifestaciones de la asimetría de la información. Para Coase, por ejemplo, los hombres de empresa, al decidir sus modos de hacer negocios y sobre qué producir, tienen que tener en cuenta los costos de transacción. Si los costos de hacer un cambio son mayores que los beneficios que el mismo traería, el cambio no ocurriría. De este modo, para Coase, los costos de transacción afectan disposiciones no sólo contractuales, sino también qué mercancías y qué servicios son producidos. No incluir los costos de transacción en la teoría deja muchos aspectos del funcionamiento del sistema económico inexplicados, incluyendo la aparición de la firma y muchos más de interés relevante.

Adam Smith advirtió los obstáculos al comercio que surgirían en un sistema económico en el cual habría división del trabajo, pero en el que todo intercambio se hiciera a través del trueque. La ventaja causada por el empleo del dinero consiste en

una reducción de costos de transacción y el facilitar la redacción de contratos. Sin embargo, según Coase, la naturaleza de las ventajas aseguradas por el empleo del dinero parece haberse desvanecido, porque los economistas están preocupados porque hay otros rasgos del sistema económico que existen debido a la necesidad de mitigar los costos de transacción.

North rescata los planteamientos de Coase en la medida en que este último hizo la conexión entre teoría neoclásica, costos de transacción e instituciones. Como se señaló, el resultado eficiente de los mercados en los neoclásicos sólo se obtiene cuando los costos de transacción son cero. Pero los requerimientos de información e institucionales necesarios para el logro de tal eficiencia de los mercados es estricto.

Los individuos actúan con información incompleta y con modelos derivados subjetivamente, los cuales son erróneos; así, la retroalimentación de la información es insuficiente. Las instituciones son creadas para ser socialmente eficientes y para servir los intereses de aquellos con poder de negociación para crear nuevas reglas. En un mundo de cero costos de transacción, la fuerza de la negociación no afecta la eficacia del resultado; pero en un mundo de costos de transacción positivos, sí.

Es excepcional encontrar mercados que se aproximen a condiciones necesarias para la eficiencia. Es imposible encontrar políticas en el mercado de la política que lo hagan. La razón es que los costos de transacción son los costos de especificar qué está siendo intercambiado y las imposiciones de las consecuencias de los acuerdos.

North plantea que el mercado atribuye unos valores. Dichos valores se expresan en lo físico y en los derechos de propiedad. En lo físico, es el mercado de bienes y servicios, que tiene características objetivas. Los derechos de propiedad tienen

que ver con el comportamiento de los agentes en dimensiones que son definidas en términos legales.

La competencia juega un papel crítico en la reducción de los costos de las imposiciones. Los mercados, en el pasado y en el presente, son imperfectos y están rodeados por altos costos de transacción. Este costo es más evidente para los mercados económicos que para los mercados políticos. En estos últimos, lo que está siendo intercambiado (entre electores y legisladores) son promesas por votos.

### 8.1.3. Las instituciones y la economía

La crítica al modelo convencional y los nuevos conceptos incorporados llevan a sustantivar el papel de las instituciones. Al respecto, North (1993b) afirmará que éstas son una invención del hombre que delimita la estructura de la interacción humana. Ellas están hechas de restricciones formales (reglas, leyes, constituciones), restricciones informales (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta) y características impuestas.

La interacción entre instituciones y organizaciones es la que le da forma a la evolución institucional de la economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores. Las organizaciones están hechas por grupos de individuos rodeados por propósitos comunes para lograr ciertos objetivos. Organizaciones incluyen cuerpos políticos (partidos políticos, el Senado, Concejos de ciudad), cuerpos económicos (firmas, sindicatos, cooperativas), cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones), cuerpos educativos (colegios, escuelas, universidades).

Las organizaciones que llegan a cierta existencia reflejarán las oportunidades proveídas por la matriz institucional. Estructuras institucionales que premian la piratería tendrán organizaciones piratas y estructuras institucionales que premian actividades productivas generan organizaciones que toman parte en actividades productivas.

Los cambios económicos se constituyen en procesos incrementales que son consecuencia de elecciones de actores individuales y empresarios de organizaciones que se hacen todos los días. En tanto una gran cantidad de esas decisiones son rutinarias, algunas involucran la alteración de contratos existentes entre individuos y organizaciones. Algunas veces esas modificaciones de contratos son exitosas dentro de la estructura existente de derechos de propiedad y de reglas de política, pero algunas veces también se requerirá la modificación en las reglas.

Las modificaciones ocurren debido a que los individuos perciben que lo podrían hacer mejor reestructurando los intercambios políticos o económicos. La fuente de las percepciones de cambio pueden ser exógenas a la economía, pero la más fundamental fuente de cambio, en el largo plazo, es el aprendizaje de individuos y empresarios de las organizaciones. La velocidad del cambio económico es una función de tasa de aprendizaje, pero la dirección de éste es función de las expectativas de beneficios para adquirir diferentes clases de conocimientos. Los modelos mentales que los jugadores desarrollan dan forma a las percepciones acerca de los beneficios.

Según North, es necesario dismantelar el subrayado supuesto de racionalidad enfatizado en la teoría económica, con el propósito de aproximarse constructivamente a la

naturaleza del conocimiento humano. En este contexto surge el tema de la incertidumbre y su articulación con la creación de conocimiento. Al abordar el problema del conocimiento aparecen aspectos de carácter antropológico, cultural, genético, etc.

#### 8.1.4. La visión política del neoinstitucionalismo

La hipótesis fundamental que orienta esta perspectiva tiene que ver con el hecho de que la política económica es un proceso político a través del cual se adoptan decisiones que afectan a las colectividades y que éstas están conformadas por individuos que tienen preferencias diferentes. El análisis de los procesos políticos como determinantes de las políticas económicas se vuelve fundamental.

Las raíces de esta perspectiva se encuentran, según Buchanan (1986), en Knut Wicksell, quien actualmente está siendo revalorizado al considerársele precursor de la *economía política constitucional*, una subcorriente del nuevo *institucionalismo económico*. Buchanan mira la incursión de la política dentro del neoinstitucionalismo desde tres grandes temas: el papel precursor de Wicksell; la economía política constitucional y el constitucionalismo y contratarianismo.

##### 8.1.4.1. El papel precursor de Wicksell

Wicksell es el más importante precursor de la moderna *teoría de la elección pública* porque, dice Buchanan, en una disertación del primero en 1896 se encuentran los tres elementos que constituyen la base de la misma. Éstos son: el

individualismo metodológico, el *homo economicus* y las políticas como intercambio.

– *El individualismo metodológico*. Se ha aceptado, dice Buchanan, que el análisis en la economía se basa en el individuo como unidad evaluadora, seleccionadora y de acción. En el mercado, el individuo logra la maximización de sus valores económicos. Sin embargo, en el campo político no se ha encontrado la mano invisible de Smith, y por esta razón los intentos de Wicksell y otros investigadores del continente europeo de extender la teoría económica al funcionamiento del sector público permanecieron sin desarrollarse por mucho tiempo. La posición de Buchanan es que el comportamiento del individuo es igualmente sujeto a la aplicación de análisis en todos los ámbitos en que exista elección.

– El *homo economicus*. En este aspecto Buchanan sigue tratando de demostrar que el hombre tiene un comportamiento económico de maximización con respecto a casi cualquier tema y puede por lo tanto hacerse una extensión del comportamiento racional de los individuos en el mercado económico a lo político. La diferencia, dice, se debe más a las estructuras de los escenarios institucionales que al comportamiento del individuo.

– *Las políticas como intercambio*. La política es una estructura compleja de intercambio entre individuos, una estructura dentro de la cual las personas buscan asegurar colectivamente sus propios objetivos privados definidos que no pueden ser asegurados eficientemente a través simplemente de intercambios del mercado. En el mercado, dice Buchanan, los individuos intercambian manzanas por naranjas, y en política intercambian acuerdos para participar en los costos de lo que es comunitariamente deseado. Los individuos aceptan la coerción

del Estado, de los políticos, solamente si el “intercambio” de las normas constitucionales promueve sus intereses. Sin un modelo de intercambio, ninguna coerción al individuo por parte del Estado es consistente con la norma de valor individualista sobre la cual se basa un orden social liberal.

#### **8.1.4.2. La economía política constitucional**

Las mejoras en los trabajos de la política se miden más por la satisfacción de los deseos de los individuos, que por el acercamiento a algunos ideales externamente definidos y supra-individualizados. Las mejoras deben ser buscadas en las reformas de los procesos, en el cambio institucional, que permitirá a los políticos mirar más exactamente el juego de resultados que son preferidos por quienes participan.

El enfoque wickselliano se concentra en las reformas de las reglas que pueden ser de potencial interés para todos los jugadores, como oposición al enfoque de mejoras en las estrategias de juego para jugadores particulares dentro de las reglas definidas o existentes.

Podrían considerarse las normas constitucionales como restrictivas. Pero dentro de la racionalidad de los individuos podría esperarse que acepten las restricciones si en el balance de todas las normas reciben mayores beneficios.

#### **8.1.4.3. Constitucionalismo y contratarianismo**

En esta última parte de su exposición, Buchanan se refiere a las diferencias entre intereses de individuos y grupos y el interés general. Esto lleva a que se establezcan acuerdos previos a la elaboración de las normas constitucionales. Como

solución se urge que se asuma un papel de ingeniero social, donde se sugieren reformas políticas sobre lo que debería o no debería hacerse, independientemente de las preferencias de los individuos manifestadas a través del proceso político.

Buchanan considera la Convención Constitucional de Estados Unidos (1787) como uno de los pocos ejemplos históricos en donde las reglas políticas fueron deliberadamente escogidas. Manifiesta que la visión política de James Madison, participante en la Convención y cuarto Presidente de Estados Unidos, coincidía con la de Wicksell, en el sentido de rechazar cualquier concepción sobre la sabiduría superior del Estado con respecto a los individuos. Ambos buscaron, dice Buchanan (1986), traer todo el análisis científico para ayudar a resolver la permanente pregunta sobre el orden social: ¿cómo podemos vivir juntos en paz, prosperidad y armonía, mientras mantenemos nuestras libertades como individuos autónomos que pueden, y deben, crear sus propios valores?

### **8.1.5. El institucionalismo de Gary Becker**

Un análisis institucional que asocia temas mucho más generales que los de North, Stiglitz, Coase y Buchanan es el de Gary Becker (1992), quien pretende la utilización del enfoque económico para analizar las cuestiones sociales, más allá de lo normalmente considerado por los economistas. Discriminación de las minorías (extranjeros, género, racial, religiosa, etc.), delincuencia y crimen, educación, capital humano, salud, familia (matrimonio, divorcio, relaciones padres e hijos, infancia, vejez, fecundidad), entre otros, serán los temas de interés de este autor.

En lo que tiene que ver con la discriminación, el enfoque lo hace hacia los prejuicios y la hostilidad a grupos particulares, y en lugar de hacer la hipótesis común de que los empleadores sólo consideran la productividad de los empleados, incorpora también los factores de discriminación, pues los salarios y el empleo no sólo dependen de los grados de competencia en los mercados de productos y de trabajo, sino de la distribución de los coeficientes de discriminación entre los miembros del grupo mayoritario.

La evidencia de muchos países sobre los ingresos, el desempleo y las ocupaciones de los negros, las mujeres, los grupos religiosos, los inmigrantes y otros, ha crecido durante los últimos años y revela la posición económica de las minorías y la forma en que se han dado los cambios en diferentes entornos. Sin embargo, las pruebas no han disipado algunas de las controversias en torno al origen de los ingresos más bajos de las minorías.

En el tema del crimen, Becker considera que algunos individuos se convierten en delincuentes por las recompensas financieras de la delincuencia en comparación con el trabajo legal, a pesar de la probabilidad de captura y condena, y de la gravedad de las penas.

Los costos de la delincuencia no sólo son determinados por las preferencias de los delincuentes, sino también por las presiones económicas y sociales del entorno creado por las políticas públicas, las inversiones en la institución policial, las penas para los diferentes delitos, las oportunidades de empleo, la escolaridad y los programas de formación. El costo social de la delincuencia se determina no sólo por el monto de los dólares robados, sino también por los que gastan las víctimas en su protección. Por tanto, las sanciones pecuniarias son preferibles

a las penas de prisión y otros tipos de castigo, porque además de constituir castigo para los delincuentes son renta para el Estado.

El análisis del capital humano se inicia con la hipótesis de que el individuo decide sobre su salud y su educación y frente a ellos sopesa los costos y los beneficios. Los beneficios incluyen los no monetarios: cultura, mejora de ingresos y ocupaciones. Los costos dependen principalmente del valor previsto y del tiempo dedicado a estas inversiones. Las inversiones en capital humano son una importante contribución al crecimiento económico, pero por algún tiempo la relación entre capital humano y crecimiento fue descuidada por los economistas. El resurgimiento de los modelos más formales de crecimiento endógeno ha traído una vez más al capital humano a la vanguardia de los debates.

Becker analiza no sólo las familias occidentales modernas, sino también las de otras culturas y los cambios en la estructura familiar durante los últimos siglos. El análisis de la fecundidad tiene una larga y honorable historia en la economía, pero hasta los últimos años el matrimonio, el divorcio y las relaciones entre esposos, padres e hijos habían estado descuidadas por parte de los economistas. El estudio de Becker sobre la familia parte de la hipótesis de que cuando hombres y mujeres se casan, tienen hijos, o se divorcian, intentan maximizar su utilidad mediante la comparación costo-beneficio.

El cambio de la antigua división del trabajo por género, la entrada de las mujeres a la fuerza de trabajo por causa de los divorcios, las familias pequeñas y las oportunidades de mejores ingresos, hacen que haya una redistribución de los recursos. De otro lado, tanto los niños como los ancianos requieren de atención, los primeros por el crecimiento biológico y

la dependencia y los segundos por deterioro en la salud y la energía. Estas dos cuestiones están estrechamente relacionadas con la familia y tienen una potente implicación en el análisis económico, pues los padres invierten en la capacitación de sus hijos como ahorro para su vejez y lo que los hijos invierten en la vejez de sus padres simplemente se ve compensado por mayores herencias; los economistas y los abogados suelen recomendar la realización de contratos escritos para asegurar estos compromisos, pero es absurdo pensar en el cumplimiento de contratos por parte de niños y adolescentes.

### **8.1.6. Neoinstitucionalismo y política comercial**

El neoinstitucionalismo se ha convertido en un marco teórico de gran aporte al análisis de la política económica y de la política comercial en particular. El objetivo de este punto es señalar algunas de estas aplicaciones. El énfasis político del institucionalismo predomina en estas reseñas; las instituciones propiamente dichas muestran un segundo énfasis. Carencias y retos de la aplicación de la perspectiva neoinstitucional se plantean en algunos de estos artículos. Algunas aplicaciones al caso latinoamericano completan el presente punto.

#### **8.1.6.1. Institucionalismo, política y política comercial**

En la aplicación de la perspectiva política del institucionalismo, uno de los autores más prolíficos y consistentes ha sido Dani Rodrik (2008), quien desde sus primeros trabajos hasta los más recientes ha considerado la variable política como clave para el entendimiento de la política comercial. Este

autor ha revisado la literatura sobre la economía política de la política comercial, analizando sus contribuciones y buscando respuesta a tres preguntas fundamentales: ¿por qué el comercio internacional no es libre?; ¿por qué las políticas comerciales multilaterales están sesgadas en contra del comercio?; ¿cuáles son las variaciones de los niveles de protección a través de industrias, países y contextos institucionales?

Rodrik considera que un modelo de economía política de la política comercial debe tener cuatro elementos: desde la demanda de la política comercial, preferencias individuales y grupos de presión; desde la oferta de la política comercial, preferencias de los hacedores de política y estructura institucional del gobierno. Estos cuatro elementos conllevarán resultados de política comercial y modificaciones dadas en uno o en ambos lados, ya sea maximizando la función del responsable de la política o la acción de los grupos de presión para influir en las preferencias de esos responsables de la política. La discusión girará en torno a la literatura que hablará de los principales modelos que enfatizan estas dos últimas dimensiones: enfoque a la función de formación de aranceles, enfoque a la función de política de soporte, enfoque al votante medio, enfoque a las contribuciones de campaña, y enfoque a las contribuciones políticas.

Rodrik trata de responder las tres preguntas formuladas y considera que el comercio no es libre, ya que grupos políticamente influyentes pueden realizar intervenciones en la política comercial. Adicionalmente, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales normalmente se enfocan en eliminar barreras para comerciar, más que en estimular la creación de comercio. La literatura teórica y empírica que trata de los determinantes de los niveles de protección a través del

tiempo necesita ser mejor integrada. Los economistas siempre han sido conscientes de que los determinantes de la política comercial están profundamente dominados por la política. Hay una amplia y destacada literatura que da testimonio de esta conciencia. Sin embargo, un número de áreas requieren mayor explicación. Por ejemplo, según Rodrik, no se entiende totalmente la evidente ventaja política que tiene la política comercial en la distribución del ingreso por encima de otros instrumentos directos de política. Así mismo, se carece de una buena explicación de la preferencia universal por las políticas de comercio restrictivo sobre las que se promueven el comercio.

El trabajo de Gawande y Krishna (2001) evalúa la evidencia en favor del proteccionismo endógeno. Considera los progresos alcanzados en la literatura en la identificación y cuantificación del papel que juegan varios factores políticos en el diseño de la política comercial. Para el logro de este objetivo, estos autores plantean una primera generación de trabajos empíricos sobre política comercial endógena, definida ésta como la asociación interna entre los niveles de protección y un conjunto de variables políticas y económicas. Entre las variables económicas se proponen como determinantes de la política comercial: el tamaño de la industria, el empleo, las proporciones de concentración, los niveles de importaciones y los cambios en los niveles de importaciones.

Este trabajo hace una presentación de una serie de conjeturas y modelos teóricos que pretenden explicar la relación entre política, instituciones y política comercial. Así, tenemos: modelos de grupos de interés o de presión, modelo de la *Adding Machine* (máquina que incrementa votos), modelo de *Statu Quo*, modelo de cambio social, hipótesis de costo comparativo, modelo de política exterior.

En lo concerniente a los marcos que ofrecen predicciones específica y empíricamente probadas, como resultado de la política comercial, hay dos ramas principales en la literatura: el enfoque de la democracia directa o el votante medio y las teorías sobre los grupos de interés. En el primer enfoque se asume implícitamente que la política comercial está siendo actualmente sometida a votación o, alternativamente, que los gobiernos escogen las políticas de una manera que refleje la opinión mayoritaria sobre el tema. En el segundo enfoque se aprecia que la política comercial es determinada por la interacción entre el gobierno y grupos de *lobby* organizados que representan los intereses económicos de sus miembros.

El trabajo de estos autores concluye considerando que la política juega un importante papel en el diseño de los resultados económicos. Se ha intuido desde hace mucho tiempo que un entendimiento apropiado de las influencias de la política en los sistemas económicos es crucial para estimar el impacto de la selección de políticas y para el diseño de las instituciones. Las diferentes investigaciones, según Gawande y Krishna (2001), han ofrecido una confirmación convincente de la presencia y significancia de las influencias político-económicas. Sin embargo, en lo relacionado con la distinción entre varias alternativas de conjeturas teóricas de los determinantes de la política comercial, la literatura ha sido menos exitosa. Los estudios se han centrado en el *lobby* y los grupos de interés organizados. Se espera que los futuros análisis provean razones más comprensivas y unificadas sobre el conjunto complejo de interacciones que determina la política comercial.

O'Rourke y Taylor (2006) han estudiado y analizado si la democracia es un factor que realmente influye o fomenta el libre comercio, o si las reformas democráticas dificultan lograr

la liberalización de los mercados, factor que es considerado como necesario para el crecimiento económico de los países. Para esto, los autores se encargan de estudiar de manera teórica los impactos del crecimiento democrático y los grados de proteccionismo a través de la democracia, el votante medio y la protección de factores mundiales, utilizando el modelo H-O. Los autores concluyen que la democracia no siempre promueve el libre comercio, puesto que cada país tiene distintas razones para creer que la economía política de las políticas comerciales es siempre igual en cada uno, además de que la democracia no siempre ha sido el factor fundamental en la formulación de políticas comerciales de los países.

En esta misma línea política, pero con una perspectiva más internacional, se ubica el trabajo de Elhanan Helpman (1995), quien describe un número de abordajes de la economía política desarrollados para explicar las políticas comerciales. Revisa un grupo de resultados que emergen de una nueva forma de mirar la interacción entre relaciones económicas internacionales y políticas domésticas. Hay dos formas de interacción. Por un lado, se liga la formación de políticas comerciales en la arena internacional con las actividades de intereses especiales de grupos domésticos. En segundo lugar, el uso de una estructura de esta clase es esencial para el apropiado entendimiento de una multitud de problemas, tales como las negociaciones acerca de niveles de tarifas o la formación de áreas de libre comercio.

Para Helpman las explicaciones de economía política de las políticas comerciales son importantes ya que ellas nos ayudan a entender la estructura de la protección tan bien como los debates de política pública. Sería imposible entender tales debates sin poner cercana atención a las consideraciones políticas. Ejemplo de ello ha sido el tema del Tratado de Libre

Comercio de América del Norte (TLCAN) en Estados Unidos, la Ronda Uruguay en Francia y la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Con frecuencia, los países diseñan sus políticas, cuyos resultados provienen de presiones de grupos con especiales intereses, y las negociaciones comerciales responden de igual manera en el campo internacional.

En opinión de Helpman, a pesar de lo importante que parece ser la economía política de la política comercial, sin embargo, no existe coherencia con la teoría que la explica. No se ha hecho hasta ahora una teoría coherente. Una razón es que no existe acuerdo sobre la teoría de las políticas domésticas. Esto se refleja parcialmente en el hecho de que hay muchos canales a través de los cuales los residentes comunican sus deseos a los hacedores de política, y esos diferentes modos atraviesan temas y preocupaciones de grupos en la sociedad. Además, las instituciones políticas varían a través de los países, y ellos afectan las formas como influyen las soluciones sobre el sistema. Como resultado, hay potenciales maneras de interacción que requieren un cercano escrutinio. Los especiales intereses políticos son prevalecientes y los economistas necesitan entender esos procesos con el propósito de mejorar las predicciones de los resultados de la política y mejorar el diseño posible de las opciones de las mismas.

Manteniendo esta perspectiva política en la dimensión internacional, Razeen (2001) presenta algunas propuestas para incrementar la capacidad de formulación de la política comercial en los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda Doha. Para este autor, hay mucho que hacer en la creación de las capacidades sobre política comercial en los países en desarrollo. Existen varios ejemplos de mejores prácticas de

política comercial en los países en desarrollo; es el caso de las enseñanzas de países emergentes como Hong Kong y Singapur, los cuales podrían aportar más que países desarrollados como Estados Unidos o los miembros de la Unión Europea.

Bajo este enfoque de negociaciones internacionales, Ludema (2005) hace una evaluación empírica de los efectos del problema de la *cláusula de la nación más favorecida* (MFN) para los *free riders*. Los autores desarrollan un modelo que les permite identificar el componente de *MFN-free-rider* en el arancel de aduanas de un país basado solamente en datos observables del mercado de cada producto.

La teoría presentada en este documento hace básicamente dos aseveraciones. Debería haber una relación negativa entre el arancel en una industria y el grado de participación en el mercado de los países participantes en las negociaciones sobre tal arancel. La suposición es que entre más grande es este grado de participación en el mercado, mayor es la participación en los beneficios de la reducción arancelaria que es internalizada por los negociadores. La segunda: el grado de participación en el mercado se incrementa con el grado de concentración de los exportadores en la industria. Esto se debe al hecho de que su mecanismo óptimo asigna a los participantes de acuerdo con la regla de un abastecedor principal. Estas dos aseveraciones producen una relación negativa entre el arancel y el grado de concentración, la cual se encontró bastante fuerte en los datos.

Otro discernimiento útil que ofrece el modelo es mostrar que la regla existente en el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT) de que las negociaciones sobre los aranceles de un producto se negocien con los “principales abastecedores”, ha sido una respuesta óptima al problema de la *MFN-free riders*.

Ello hace que en una situación en donde no es posible lograr la participación de todos, es beneficioso tener a los principales abastecedores participando, lo cual minimiza la externalidad de la cláusula MFN y por consiguiente da lugar a negociar los menores aranceles.

#### **8.1.6.2. Institucionalismo aplicado a la política comercial**

Con este enfoque, de nuevo es Rodrik (2000) un autor de sustantivos aportes. Rodrik ha subordinado el papel de la política comercial tradicional a la necesidad de generar ambientes que propicien inversión dinámica y vigorosa. El logro de este objetivo implica políticas que van desde lo tributario hasta educativas, pasando por políticas financieras, de infraestructura, etc. Rodrik resume esta posición afirmando: “Los países que han prosperado en la época de la posguerra son aquellos que han sido capaces de formular una estrategia interna de inversión para impulsar el crecimiento y los que han contado con las instituciones apropiadas para reaccionar a choques externos, no aquellos que se han basado en barreras reducidas a los flujos de comercio y de capital. Por lo tanto, los dirigentes deben concentrarse en los factores fundamentales del crecimiento económico –inversión, estabilidad macroeconómica, recursos humanos y buena gobernabilidad– y no dejar que la integración económica internacional domine su pensamiento acerca del desarrollo” (2000: 9).

En esta misma línea se encuentran Terry Roe, Agapi Somwaru y Xinshen Diao (2003), quienes buscan analizar las razones que explican las disparidades de ingreso entre las naciones. Para el logro de este objetivo consideran la

interdependencia de las reformas institucionales y el comercio internacional. Concluyen que las reformas institucionales son necesarias, pero no suficientes, ya que son necesarias también las reformas institucionales de los países desarrollados, particularmente en la agricultura, y son necesarias las reformas institucionales de los esquemas multilaterales de negociación. En torno a los peligros, advierten que las reformas democráticas siempre estarán bajo presiones del gobierno o de los grupos de presión que no le permitirán al comercio alcanzar mayores niveles de libertad.

Jansen y Kivik (2004) realizan un trabajo que rescata los principios conceptuales del institucionalismo, en el sentido de que instituciones de calidad contribuyen al desarrollo económico. De manera específica, instituciones de calidad reducen los costos de transacción e incrementan la eficiencia de los mercados, constituyéndose en un incentivo para actividades de exportación y de importación. El documento analiza y mide cómo la calidad de las instituciones afecta el volumen total del comercio, la dirección de éste y la efectividad de las políticas de apertura. A partir de la medición econométrica encuentran que la calidad de las instituciones tiene un positivo y significativo impacto sobre las referidas variables. Concluyen que entre más alto sea el impacto de una reducción de las tarifas en el nivel de apertura, mejor será la calidad de las instituciones. Así mismo, las instituciones tienen un impacto directo sobre los niveles de apertura y un impacto indirecto a través del incremento que le apliquen a las tarifas, que a su vez afectan los niveles de apertura. La implicación política desprendida de las reformas institucionales (disminución de la corrupción) fortalecería la generación de nuevas reformas comerciales para el mejoramiento de los flujos de comercio. Advierten sobre la necesidad de más

investigación sobre los mecanismos usados por las instituciones para regular el comercio, para así profundizar y poder formular recomendaciones de política que afecten la relación existente entre el comercio y la calidad de sus instituciones.

### **8.1.6.3. Institucionalismo, Latinoamérica y política comercial**

Desde la perspectiva institucional y mirando el papel de la política comercial, algunos trabajos han sido planteados considerando la experiencia latinoamericana. Tussie (2001) considera que las negociaciones de comercio internacional dejaron de ser solamente acerca de las tarifas y del dominio de los bienes industriales y pasaron a abarcar temas complejos relacionados con el comercio de servicios, propiedad intelectual, inversión y estándares ambientales.

Los gobiernos se ven forzados a sobrellevar un “juego de dos niveles” que implica limitantes por parte de actores nacionales e internacionales (globalización y relaciones entre el sector público y privado), así como de factores institucionales y económicos (autonomía y capacidad del Estado y estructura de la política económica).

Los países en desarrollo necesitan invertir en recursos humanos y financieros para el desarrollo de cualidades técnicas y de una adecuada capacidad del Estado en cuanto a temas comerciales. Esto incluye experiencia, conocimientos legales, capacidad de investigación y coordinación entre sectores.

Cuatro grandes conclusiones aporta este trabajo. Primero, la escasez de recursos en los países latinoamericanos limita su habilidad para desarrollar una política comercial efectiva que requiere de un monitoreo permanente del comercio mundial,

permitiendo la identificación de potenciales oportunidades comerciales. Segundo, el sector privado es capaz de proveer información y soporte para la identificación de los objetivos en las negociaciones comerciales. Sin embargo, en la mayoría de países en desarrollo la participación de este sector en las negociaciones es *ad hoc* y limitada, tendiendo a ser parcializada. Tercero, los países en desarrollo no pueden fundamentarse exclusivamente en iniciativas externas formuladas por agencias internacionales para el mejoramiento de la toma de decisiones frente a temas comerciales. Estos países necesitan seguir en búsqueda de nuevas formas generadas internamente para la construcción de su capacidad técnica e institucional. Por último, debido al cambio que están haciendo los países de la región mediante la transformación en sus métodos proteccionistas, aquellos sectores con más capacidad de presión han sido los más beneficiados por los instrumentos de política comercial.

El trabajo de Sáez (2005) identifica los elementos comunes en la forma como ocho países representativos de América Latina, incluido Colombia, formulan su política comercial. El autor se pregunta: ¿hasta qué punto el enfoque de dos niveles de Putnam es aplicable a América Latina? ¿Sería mejor el enfoque del papel de la política burocrática o del poder del Estado? Concluye que el caso de América Latina es una mezcla de esquemas que son aplicables dependiendo de los actores, el tamaño de los países, el ámbito del proceso (negociaciones multi-, pluri- o bilaterales), cuán profunda es la tradición democrática del país, su nivel de organización y la complejidad de la sociedad civil (número de actores, el tipo de intereses que persiguen, su nivel de representación y su poder de movilización).

Un trabajo relativamente reciente sobre el tema es el de Bouzas (2006), quien hace un análisis de los determinantes

de las estrategias comerciales en seis países latinoamericanos. Éstos son: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, México y Chile. El hecho común que hacen frente los países se refiere a que enfrentan un ambiente externo similar, el cual puede ser resumido en tres puntos: fuerte presión a la liberación comercial unilateral; una nueva ola de negociaciones preferenciales de comercio (nuevo regionalismo) y fuerte disciplina por parte de la Organización Mundial de Comercio.

Obvio es que hay grandes diferencias referidas a la intensidad y profundidad de la liberación, y algunos de los países han perseguido estrategias de comercio totalmente diferentes. Se señala que Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay pertenecen al Mercado Común del Sur (Mercosur), en tanto que México y Chile persiguen una agresiva política de negociaciones preferenciales con cuanto socio sea posible.

El documento rescata la dimensión de economía política de la política comercial. De acuerdo con esta perspectiva, la adopción de tarifas a la exportación o importación genera efectos sobre consumidores y grupos organizados de presión en materia de bienestar y la distribución del ingreso.

Considera básicamente dos tipos de modelo. Una importante rama de pensamiento (influido por el paradigma pluralista) ha observado la selección de políticas como una expresión directa de la política doméstica e intereses económicos. Una visión alternativa ha enfatizado las instituciones políticas domésticas que regulan la interacción entre la sociedad y actores estatales, tratando de emitir luz sobre cómo esas instituciones distribuyen la habilidad de intereses privados que presionan a funcionarios del sector público.

Bouzas mira el tema desde una perspectiva ecléctica y plantea dos enfoques. Primero, es necesario una combinación

de fusiones analíticas que son más o menos aplicables dependiendo de: quiénes son los actores (tamaño del país), el alcance de los procesos de negociación (bilateral, pluri- o multi-), qué tan “enraizada” es la tradición democrática, la complejidad y profundidad de la organización de la sociedad civil. Segundo, la burocracia es un importante jugador del juego de hacer política comercial, principalmente como un resultado de la debilidad de las instituciones reflejada en una pobre organización del sector privado.

Bouzas contrasta su perspectiva con literatura que ha trabajado el tema y afirma que “en este documento se usa una estructura común para investigar el rol de los factores domésticos para dar forma a estrategias de comercio internacional” (2006: 6). Se diferencia entre factores estructurales e institucionales. Factores estructurales: tamaño de la economía, grado de apertura, estructura de las ventajas comparativas y composición regional del comercio. Éstas son estables en el corto plazo. De los factores institucionales rescata: efectividad y cohesión de las instituciones gubernamentales, autonomía con relación a los intereses del sector privado, se adapta la perspectiva para capturar las capacidades gubernamentales independientemente de los objetivos precisos de política.

Las principales conclusiones del documento tienen que ver con que cada uno de los seis países analizados persigue una estrategia comercial completamente diferente. Esto se debe en parte a factores estructurales (tamaño económico, grado de apertura, estructura de las ventajas comparativas, composición regional del comercio), factores institucionales los cuales afectan la consistencia y estabilidad de las políticas comerciales, capacidades de las instituciones públicas y tipo de vínculo establecido con el sector privado (coordinación).

### **8.1.7. La pertinencia del análisis neoinstitucional: conclusiones preliminares**

El análisis neoinstitucional presentado nos ha planteado la posibilidad de ampliar la perspectiva neoclásica de la relación entre teoría del comercio internacional y política comercial. Los diferentes enfoques dentro de esta visión se han venido construyendo en muchos casos sobre las bases del análisis convencional. La diversidad de énfasis privilegia el componente institucional propiamente dicho o el político. Su aporte se resume a continuación.

El análisis neoinstitucional de North señalará que los marcos de regulación de las sociedades deben garantizar el acatamiento a los derechos individuales y evitar las diferentes expresiones de despojo. North es muy explícito al plantear cómo los arreglos institucionales deben permitir la participación de la mayoría de los individuos y garantizar que se incluyan los intereses de todos ellos, es decir, que nadie quede formalmente excluido de la protección de sus derechos. En este sentido, el análisis institucional recoge las viejas aspiraciones de sus fundadores y aborda con rigor y propiedad la relación entre leyes, política y economía. Así su impronta metodológica es claramente normativa.

Desde la perspectiva neoinstitucional, la contribución que Coase quiere hacer a la economía es impulsar la inclusión del análisis de ciertos rasgos del sistema económico (la mano invisible) que han tendido a ser revisados y que él cree que, una vez incluidos en el análisis, pueden traer un completo cambio en la teoría de la estructura económica, o al menos en la teoría de precios (microeconomía). Esto muestra la importancia para el sistema económico de lo que puede ser llamado la estructura

institucional de la producción. Coase muestra por qué estos rasgos del sistema económico son ignorados y por qué su reconocimiento puede llevar a un cambio en la manera de analizar los sistemas económicos y la forma de pensar sobre la política económica.

Coase comprendió que se generan costos al utilizar el mecanismo de precios: negociaciones, contratos, inspecciones, disposiciones, discusiones, etc. Son conocidos como costos de transacción; éstos implican que los métodos de coordinación son costosos e imperfectos al confiar la asignación de precios solamente al método de coordinación normalmente analizado por los economistas, en el que se anulan los costos de transacción que ocurren en la empresa donde se dan la asignación de factores y las decisiones administrativas.

Para Coase, los derechos de realizar ciertas acciones y los derechos que los individuos poseen son establecidos por el sistema legal. Los derechos que los individuos poseen, con sus impuestos y privilegios, serán, en gran parte, lo que la ley determina. Por consiguiente, el sistema legal tendrá un efecto profundo sobre el funcionamiento del sistema económico

Según Coase, hasta recientemente la mayor parte de economistas parecen haber sido inconscientes de esta relación entre los sistemas económicos y legales excepto del modo más general. Nosotros, considera este autor, aprenderíamos de los problemas que se encuentran y de cómo ellos son resueltos, y seguramente nos daríamos cuenta de la riqueza de las alternativas institucionales entre las cuales tenemos que escoger.

Para Coase, una mayor disponibilidad de datos y el estímulo dado a todos los investigadores que trabajan sobre la estructura institucional de producción, debería causar una reducción de aquella teorización elegante, pero estéril, tan

comúnmente encontrada en la literatura de economía sobre la organización industrial.

En síntesis, Coase profundiza en las características del sistema económico. “Lo que yo he hecho es mostrar la importancia para el funcionamiento del sistema económico de lo que puede ser llamado la estructura institucional de la producción” (1991a: 5). Coase incorpora a la microeconomía moderna los elementos propios de la teoría institucional. El análisis de los costos de transacción planteado en su texto *La naturaleza de la firma* y la interrelación entre las leyes, el derecho y la economía, objeto de su trabajo titulado *El problema del costo social*, ofrecen una perspectiva novedosa del funcionamiento de la firma en un contexto político con profundas implicaciones sociales.

En Stiglitz, las divergencias entre países tienen que ver con su organización económica, con la forma como los individuos interactúan en la producción y con las instituciones que intervienen en esas relaciones. Los mercados hacen parte de estas instituciones. Los países en desarrollo no sólo enfrentan imperfecciones en los mercados (el laboral, por ejemplo), y otros están atrasados (mercados financieros), sino que, además, los contextos institucionales son poco adecuados e ineficientes. El papel del Estado debe, en consecuencia, replantearse activamente. Los países desarrollados evidencian algunas de estas fallas y los recientes problemas del capitalismo obedecen a las mismas.

La perspectiva política de Buchanan considera la acción colectiva como la acción de los individuos cuando optan por cumplir determinados objetivos colectivamente en vez de individualmente. El Estado se ve nada más que como el conjunto de los procesos, la máquina que permite que tal

acción colectiva tenga lugar. Buchanan pretende superar la perspectiva de la teoría económica estándar que subordina el papel del Estado a la mano invisible de Adam Smith. Sobre la base de la crítica al individualismo económico, al concepto de *homo economicus* y a la teoría de la política como intercambio, Buchanan aborda diversos temas que han sido acogidos en la tradición institucionalista, entre ellos la elección pública, los derechos de propiedad, la búsqueda de la renta, economía y ley, y capital humano y social. La base metodológica de su análisis es esencialmente político y, en este sentido, afirma, “[...] mi propósito era definitivamente normativo más que antisépticamente científico” (1986: 20).

El punto dedicado a la aplicación del método neoinstitucional al caso de la política comercial, ha dejado valiosas conclusiones ya planteadas.

#### 8.1.8. Otras perspectivas analíticas

El mundo contemporáneo plantea la posibilidad de otras perspectivas analíticas, las cuales se cruzan en algún momento o aspecto con la escuela institucional o adopta caminos independientes. La nueva historia económica, la teoría del bienestar de Amartya Sen, la teoría de juegos, la modelización estadística y econométrica, son, entre otras, miradas que complementan la concepción de la política comercial. Nos referiremos sólo a la primera.

### 8.1.8.1. La perspectiva de la nueva historia económica

Algunos autores han mirado el tema de la política comercial desde una perspectiva histórica, en el marco de la denominada *nueva historia económica*. Es el caso de Irving (1993, 2001), cuya producción académica ha estado orientada al análisis, a través del tiempo, de cómo a partir de medidas de política comercial bilateral y multilateral se ha venido conformando un sistema de política comercial internacional. Preguntas en torno a los procesos de liberación comercial nacional o regional y a los tipos de política que estos procesos han aportado en la construcción de esquemas de cooperación multilateral de la política comercial, entre otras, se constituyen en temas de esta agenda investigativa.

Cuando Irwin considera la liberación comercial en una perspectiva histórica, concluye que es difícil hacer un paralelo entre los problemas comerciales del siglo XIX y los problemas comerciales de hoy. “La relativa serenidad y simplicidad del orden del siglo XIX, con ausencia de discriminación, restricciones cuantitativas, leyes de comercio limpio, o políticas industriales, no puede ser replicado hoy. Los retos de la política comercial hoy no están nada cerca de las urgencias experimentadas en el período de entreguerras” (1993: 113).

Las lecciones de la historia dejan enseñanzas que contribuyen al progresivo dismantelamiento de políticas de protección. Éstas se podrían resumir, desde la posición de Irwin, en la necesidad de amplios períodos de estabilidad macr, un sano sistema monetario y financiero internacional, evitar disrupciones importantes en los mercados (por ejemplo problemas de oferta), así mismo, impedir positivos y negativos “*shocks*” de precios.

En el artículo sobre la perspectiva histórica del GATT señalará que éste representa una sustancial mejora más allá de la articulación de Tratados en el siglo XIX. A pesar de su pequeño tamaño y su incierto lugar como institución económica, en el largo plazo su aporte en la economía mundial ha sido más significativo, según Irwin, que la del Banco Mundial o la del Fondo Monetario Internacional.

Irwin, Junto con Eichengreen y Bordo (1999), realizan un análisis histórico de carácter comparativo entre las políticas de libre comercio de 1869 a 1997, tomando como años de referencia 1909 y 1993, concluyendo que dadas las diferencias en la dimensión de los mercados, las limitaciones tecnológicas en el pasado y la diferencia en ofertas exportables, los procesos de globalización han sido muy similares, pero una globalización como la actual no tiene precedentes.

El documento hace énfasis en una serie de puntos generales acerca de la globalización. Para estos autores la globalización de bienes y mercados financieros, como se presenta hoy, no tiene históricamente antecedentes. El arribo de mercados financieros y de productos altamente integrados ha estado acompañado de tensiones comerciales y problemas de inestabilidad, especialmente en los mercados financieros, desde los inicios de dicho proceso. A pesar de lo anterior, el análisis comparativo muestra que las tensiones y los problemas no son más severos hoy, a pesar de lo extenso de los mercados.

La respuesta a las referidas tensiones e inestabilidades constituye una prioridad para las autoridades económicas nacionales e internacionales y un reto para los investigadores. Se tiene el papel estabilizador de las instituciones creadas entre los dos períodos. A nivel nacional, éstas constituyen una red de seguridad social y financiera. A nivel internacional, están

la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el Comité de Basilea para supervisión bancaria. Estas instituciones pueden estar lejos de la perfección, pero son jueces de la correlación histórica entre el nivel de la integración por un lado y la inestabilidad financiera por el otro.

Un segundo elemento tranquilizador es la maduración de los mercados, que a medida que pasa el tiempo ha hecho más fácil vivir con la globalización. El desarrollo de mejores prácticas de contabilidad y auditoría a nivel nacional ha posibilitado aplicar estas prácticas a las transacciones internacionales, con consecuencias estabilizadoras.

Un tercer aspecto alentador es el desarrollo de mercados de futuros, con los cuales los productores pueden cubrir su exposición a los precios mundiales, y hace más fácil para ellos vivir con mercados globales. Todos estos procesos se dieron en el transcurso del siglo XX y han sido desarrollados considerablemente desde entonces.

Para no ser acusados de cándidos, los autores enfatizan que los problemas de tensión comercial y de inestabilidad financiera son reales y apremiantes, especialmente para los países pequeños, con apertura de mercados, bajos ingresos y menos habilidad para protegerse de las consecuencias de la globalización. Los gobiernos buscan crear un mundo seguro para que el capitalismo global tenga manera de avanzar.

En esta misma línea investigativa se ubica el trabajo de Bergsten (2001), quien ha analizado y señalado las que en su opinión son las lecciones más importantes de cinco décadas de política comercial, las cuales adquieren pertinencia para fijar nuevos derroteros de los próximos años de cooperación multilateral acertada. La lucha contra el proteccionismo, las grandes iniciativas de liberación comercial, la consolidación

de bloques comerciales, la estabilidad monetaria y financiera mundial y el liderazgo, constituyen enseñanzas invaluableles en la conformación y consolidación de un esquema de política comercial exitoso.

Findlay y O'Rourke (2001) han planteado un ambicioso trabajo histórico que busca analizar las tendencias de la integración del mercado de bienes básicos desde y con posterioridad a la segunda mitad del segundo milenio. En este largo período el intercambio de bienes se ha incrementado sustancialmente y la integración del mercado de bienes básicos se ha profundizado, producto de los desarrollos tecnológicos en el siglo XIX y de las políticas en el siglo XX. Las guerras y las depresiones mundiales han interrumpido esta creciente tendencia a la integración de los mercados. Según estos autores, las políticas endógenas en respuesta a la globalización afectan negativamente la referida integración. Así mismo, consideran que sabemos muy poco acerca de la integración internacional del mercado de bienes básicos en el siglo XX (2001: 56).

Lo interesante de estas miradas de la *nueva historia económica* es que permiten hacer análisis de largo plazo y posibilitan considerar los contextos en los que se desenvuelven las políticas comerciales, desde lo nacional y desde la conformación de un conjunto de reglas supranacionales que influyen en estas últimas.

## 9. Conclusiones

El propósito de este documento ha sido presentar un panorama general del proceso a través del cual se desarrolla históricamente el debate de la teoría del comercio internacional y la política comercial. Este análisis permite presentar diversos

enfoques de esta relación. Históricamente, el debate es planteado por primera vez por el pensamiento mercantilista, y las recomendaciones de política (proteccionista) se orientarán a satisfacer las necesidades de consolidación del naciente capitalismo. El fortalecimiento y expansión de este modo de producción le permitirá a la escuela clásica dejar establecidos una serie de principios en torno a la discusión planteada en este documento. Conceptualmente, la escuela clásica dejará sentadas las bases para erigirse como paradigma dominante. La crítica al pensamiento mercantilista hará parte de este afianzamiento.

El paradigma clásico y neoclásico se constituirá en la corriente del pensamiento económico más sólida. Sus explicaciones en torno a lo que determina el intercambio de bienes y servicios entre países y cómo la política económica afecta dicho canje serán rigurosas. Los profundos cambios del capitalismo, especialmente a mediados del siglo XX, removerán la estructura teórica neoclásica y sus conceptos. La teoría del comercio internacional neoclásica será uno de los temas centrales de esta objeción. La *nueva teoría del comercio internacional* intentará complementar la teoría estándar, de manera que ésta tenga elementos analíticos adicionales que le permitan explicar los renovados problemas del capitalismo contemporáneo. La concepción de la política comercial estratégica será una de las expresiones de este esfuerzo de la teoría moderna neoclásica del comercio internacional. Sin embargo, como lo muestra el documento, diversas críticas han evidenciado carencias en este empeño.

Las impugnaciones al paradigma dominante han sido planteadas en diferentes contextos históricos y desde disímiles enfoques. Las críticas radicales de Marx y sus desarrollos, así como los cuestionamientos de List, expresarán esta diversidad

de interrogantes en las primeras etapas de la escuela clásica. El examen keynesiano, con sus desarrollos, será otro gran campo de contrapunteo al pensamiento neoclásico. En el mundo contemporáneo las críticas al modelo neoclásico son variadas, y las visiones alternas están en proceso de construcción. Las perspectivas analíticas recientes, más que constituirse en paradigmas alternos, han sido complementarios al esquema convencional. En este contexto se ubica el análisis neoinstitucional y sus aportes. Los mismos han sido resumidos en un punto anterior.

Los fenómenos del capitalismo actual son altamente complejos y, en consecuencia, son necesarios, en mayor o menor grado, crecientes niveles de inter-disciplinariedad. Así, la economía encuentra explicaciones más competentes a sus temas de estudio, a partir de su relación con disciplinas como la política, el derecho, la filosofía, la psicología, la sociología y la antropología, entre otras. En este sentido, la relación, por ejemplo, entre economía y política que preocupó a los clásicos aparece con conceptos renovados. Del mismo modo, hay cada vez más elementos de economía normativa sustentados en componentes de análisis positivos. Esto, en buena medida, se debe al fenómeno de interdisciplinariedad referida.

El debate planteado a lo largo del documento nos ha permitido definir un marco teórico que soportará el desarrollo de posteriores capítulos, los cuales, junto al componente empírico, posibilitarán evaluar el papel de la política comercial colombiana en el período reciente. Dicho marco teórico privilegiará las categorías del análisis neoinstitucional.

## Bibliografía

- BALDWIN, R. 1991. «Are economists' traditional trade policy views still valid?». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 3793.
- BECKER, G. 1992. «The economic way of looking at life». Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1992/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/index.html). Recuperado: 7 de abril de 2008.
- BERGSTEN, C. 2001. «Fifty years of trade policy: the policy lessons». En: *The World Economy*, vol. 24, N° 1.
- BORDO, M., B. EICHENGREEN y D. IRWIN. 1999. «Is globalization today really different than globalization a hundred years ago?». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 7195.
- BOUZAS, R. 2006. *The domestic determinants of foreign trade strategies in Latin America: a comparative view*. BID / INTAL.
- BRANDER, J. y B. SPENCER. 1985. «Export subsidies and international market share rivalry». En: *Journal of International Economics*, vol. 16, pp. 83-100.
- BUCHANAN, J. 1986. «The constitution of economic policy». Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1986/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1986/index.html). Recuperado: 7 de abril de 2008.
- CHACHOLIADES, M. 1992. *Economía internacional*. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.
- COASE, R. 1991a. «The institutional structure of production». Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1991/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/index.html). Recuperado: 7 de abril de 2008.

- . 1991b. «La naturaleza de la empresa». En: O. Williamson y S. Winter (comps.), *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*. México: FCE.
- DERANIYAGALA, S, y B. FINE. 2001. «New trade theory *versus* old trade policy: a continuing enigma». En: *Cambridge Journal of Economics* 25: 809-825.
- FINDLAY, R. y K. O'ROURKE. 2001. «Commodity market integration, 1500-2000». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 8579.
- GARAY, L.J. *et al.* 1998. «Colombia: estructura industrial e internacionalización, 1967- 1996». Tomo I. Bogotá: DNP / Colciencias / Consejería Económica y de Competitividad / Ministerio de Comercio Exterior / Ministerio de Hacienda y Crédito Público / Proexport.
- GAWANDE, K. y P. KRISHNA. 2001. «The political economy of trade policy: empirical approaches». En: *Handbook of International Trade, Working Paper*, N° 38.
- HAYEK, F. 1982. «La pretensión del conocimiento». En: revista *La Tadeo*, N° 6. Bogotá.
- HELPMAN, E. 1995. «Politics and trade policy». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 5309.
- IRWIN, D. 1993. «Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: an historical perspective». En: J. de Melo y A. Panagariya (eds.), *New dimensions in regional integration*. Nueva York: Cambridge University Press. Pp. 90-119.
- . 2001. «A Brief history of international trade policy». En: *Contributors'Forum*. Disponible en: [www.econlib.org/library/Columns/Irwintrade.html](http://www.econlib.org/library/Columns/Irwintrade.html). Recuperado: 8 de octubre de 2007.

- . 1995. «The GATT in historical perspective». En: *The American Economic Review*, vol. 85, N° 2: 323-328.
- JANSEN, M y H. KYVIK. 2004. «Institutions, Trade Policy and Trade Flows». En: Centre for Economic Policy Research (CEPR), *Discussion Paper Series*, N° 4418.
- KEYNES, J.M. 1936. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Bogotá: FCE (11ª reimpresión, 1983).
- KRUGMAN, P. y M. OBSTFELD. 2001. *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson Education (5ª ed.).
- LANDRETH, H. y D. COLANDER. 2006. *Historia del pensamiento económico*. Madrid: McGraw Hill (4ª ed.).
- LIST, F. 1841. *Sistema nacional de economía política*. México: FCE (1ª reimp., 1979).
- LUDEMA, R. y M. MAYDA. 2005. «Do countries free ride on MFN?». En: Centre for Economic Policy Research (CEPR), *Discussion Paper Series*, N° 5160.
- MILL, J.S. 1948. *Principios de economía política*. México: FCE (1ª reimp., 1978).
- MARKUSEN, J. et al. 1995. *International trade: theory and evidence*. Singapore: McGraw-Hill.
- NORTH, D. 1993a. «Economic performance through time». Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/index/1993/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/index/1993/index.html). Recuperado: 7 de febrero de 2008.
- . 1993b. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- OCAMPO, J. 1991. «Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo». En: *Pensamiento Iberoamericano*, N° 20.

- OHLIN, B. 1933. *Comercio interregional e internacional*. Barcelona: Oikos-Tau (1973).
- O'ROURKE, K. y A. TAYLOR. 2006. «Democracy and protectionism». En: Centre for Economic Policy Research (CEPR), *Discussion Paper Series*, N° 5698.
- RAZEEN, S. 2001. «Trade policy making in developing countries and their participation in the WTO: differences and divergence». Disponible en: [www.lse.ac.uk/collections/internationalTradePolicyUnit/Razeen\\_articles/agenda.doc](http://www.lse.ac.uk/collections/internationalTradePolicyUnit/Razeen_articles/agenda.doc). Recuperado: febrero 6 de 2008.
- RICARDO, D. 1817. *Principios de economía política y tributación*. Bogotá: FCE (2ª reimp., 1997).
- RODRIG, D. 1994. «What does the political economy literature on trade policy (not) tell us that we ought to know?». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 4870.
- . 2000. *Cómo hacer que la apertura funcione: la nueva economía global y los países en desarrollo*. Bogotá: TM Editores.
- . 2008. «Second-best institutions». En: National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper*, N° 14050.
- ROE, F., A. SOMWARU y X. DIAO. 2003. «Developing Country Aspects to Trade Policy Analysis: Does One Fit All?». Documento preparado para la conferencia WTO: Competing Policy Issues and Agendas for Agricultural Trade. Washington DC, 17 de septiembre de 2003.
- STIGLITZ, J. 2001. «Information and the change in the paradigm in economics». Disponible en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2001/index.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/index.html). Recuperado: 7 de abril de 2008.

- SÁEZ, S. 2005. «Trade Policy Making in Latin America: A Compared Análisis». Santiago de Chile: CEPAL, serie *Comercio Internacional*, N° 55.
- SILVA-COLMENARES, J. y L. QUINTERO. 2007. «CEPAL: aportes a la economía política y a la política económica». En: *Economía y Desarrollo*, vol. 6, N° 2, pp. 37-42.
- SMITH, A. 1776. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE (9ª reimp., 1997).
- STEINBERG, F. 2004. «La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica». Disponible en: [www.eumed.net/cursecon/libreria/](http://www.eumed.net/cursecon/libreria/). Recuperado: 20 de abril de 2008.
- TENJO, F. 2003. «Stiglitz, sus aportes y la economía colombiana». Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/documentos/presentaciones-discursos/pdf/StiglitzANIF-Pensamiento-Sugestivo.pdf>. Recuperado: 20 de mayo de 2008.
- TUSSIE, D. 2001. «Research and trade policy-making in Latin American countries». Argentina: FLCs / Ottawa: International Development Research Centre.
- WALLERSTEIN, I. 2004. *Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos: un análisis de sistemas-mundo*. Madrid: Akal.