

LA DOCTRINA DE LA LIBERTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL: ¿SE PUEDE HABLAR REALMENTE DE VENTAJAS COMPARATIVAS?

© Joaquim Vergés-Jaime
Universitat Autònoma de Barcelona

¿Se puede hablar realmente de ventajas comparativas en nuestra economía globalizada?

Una de las características de la ‘nueva economía’ o economía globalizada, es algo que no suele destacarse: que han desaparecido de hecho las denominadas ‘ventajas comparativas’ de un país respecto a otro. A menos que consideramos como tal el que un país tenga unos salarios comparativamente muy bajos. De acuerdo con el paradigma teórico del comercio internacional, las ventajas comparativas bilaterales eran lo que permitía a los economistas aconsejar que cada país o región se especializase en ese algo en lo que tenía una ventaja comparativa. El ejemplo típico desde los primeros textos de economía moderna (finales del XIX) era el de: Gran Bretaña se centra en tejidos y Portugal en vino y trigo, y se van intercambiando sus respectivos excedentes. Y curiosamente sigue siendo el ejemplo típico en los manuales actuales. El problema, sin embargo, es que el comercio internacional actual (o la ‘globalización’ si se prefiere) se caracteriza por que existen –si se me permite la licencia- decenas de ‘Gran Bretañas’ y decenas de ‘Portugales’; y lo que puede ser verdad cuando hablábamos de uno-uno no necesariamente lo es cuando son muchos-muchos. Porque no hay tantas ventajas comparativas como para que cada país tenga una en la que basar su comercio exterior.

En realidad solo quedan actualmente las ventajas comparativas a favor de los países o áreas que desarrollan innovaciones y las protegen mediante patentes; y que son inevitablemente aquellos países que parten o partían de un nivel tecnológico-industrial superior. ¿Qué es en definitiva lo que ha cambiado?

Ventajas comparativas ‘naturales’ y ‘adquiribles’

Desde hace ya años la mayor parte de países industrializados –digamos, los integrantes de la OCDE- están en condiciones de producir casi cualquier cosa con costes más o menos parecidos. Porque el conocimiento de los procedimientos y tecnologías a aplicar está ampliamente difundido. Y cada vez lo está con mayor rapidez y extensión. Excepto, claro está, para aquellas innovaciones protegidas con patentes. Y esto es así incluso para la economía española, que no es precisamente una líder en las economías occidentales ¹.

Paralelamente, casi cualquier país en vías de desarrollo o desindustrializado –y estamos hablando de varias decenas- puede producir -si se les convence de que lo podrán exportar- casi cualquier materia prima agrícola (algodón, aceite de palma, melones, flores, azúcar, café, arroz, ...) o fabricar casi cualquier componente o pieza

¹ Desde luego, no todos los países industrializados están al mismo nivel. Las actividades relativas a productos de alto contenido tecnológico –incluidas las innovaciones en ese campo- tienen un mayor peso en las economías de algunos de esos países (por ejemplo, Alemania). Y existen diferencias entre los salarios medios de unos y otros. Pero esto último no parece ser muy decisivo actualmente, como prueba el hecho de que una misma empresa (Volkswagen) fabrique sus coches tanto en España como en Alemania.

destinado a la industria manufacturera, o prendas de vestir, etc., que las empresas de los países industrializados decidan conseguir (bien instalando sus propias fábricas en dichos países, o bien encargando la fabricación a empresas locales) a precios reducidos (gracias a que los salarios son mucho más bajos en esos países).

Los mercados internacionales están en muchos sectores saturados; con sobre-capacidad de producción; piénsese, por ejemplo, en los esfuerzos de los grandes fabricantes de vehículos para colocar su producción. De no existir esta sobre-capacidad/saturación, no sería la falta de conocimiento sobre los procedimientos y la tecnología para producir ordenadores, aviones, dvd, excavadoras, micro chips o sofisticados instrumentos de diagnóstico médico, etc., lo que impediría que decenas de países los produjesen.

Y, por otra parte, qué decir de las consideradas como ventajas comparativas ‘naturales’, como, por ejemplo, la que tradicionalmente se decía que tenía España, en cuanto a la agricultura, con respecto a los países al norte del paralelo de los Pirineos. (Al menos ese era un argumento recurrente –formulado en clave de esperanza desde España, y de amenaza desde Francia- antes de la entrada de España en el Mercado Común Europeo). En este caso la ventaja comparativa parece simplemente haberse esfumado, a juzgar por los datos estadísticos que muestran que –ya en el Mercado Común- las importaciones de productos agrícolas franceses han superado algunos años sobradamente a las exportaciones agrícolas españolas a Francia.

En cuanto a las ventajas comparativas ‘adquiridas’ mediante la especialización en algún producto o servicio, cada vez tienen menos entidad, pues casi cualquier país puede especializarse en casi cualquier cosa. Y el problema es que cuando son varios los que se especializan en producir ‘x’, deja de existir la efímera ventaja comparativa del país que dio el primer paso. Porque lo que podría ser cierto cuando se parte de la base de que solo se especializará un país –como supone el antes referido paradigma teórico-, deja de ser cierto cuando la misma estrategia de especialización en ‘x’ la siguen varios países que están en situación parecida. La receta (“especialícense en A”; o “céntrense en la calidad”, o “.. en la excelencia”; p.e.) que podría ser efectiva para un solo país no necesariamente es válida –y en general no lo es- como solución para el conjunto de los países. Justamente porque si numerosos países siguen la misma estrategia, ésta ya no es efectiva para ninguno de ellos. La idea de ventaja comparativa *creada* es contradictoria con recomendar la misma política a decenas de países, como ha venido haciendo el FMI y otros organismos internacionales. Se puede ‘salvar’ un país aplicando una receta de ese tipo, pero siempre que no tenga imitadores.

En resumen, las *ventajas comparativas* -a las que se siguen refiriendo los libros de economía como base teórica para afirmar la intrínseca bondad del comercio internacional- han desaparecido prácticamente. Tanto las ‘naturales’ (la clásica: “vino en Portugal, textiles en Inglaterra”) como las ‘adquiribles’: especializarse en un cierto cultivo (por ejemplo, algodón) o en una determinada industria auxiliar (por ejemplo, componentes para automóviles). Se trata de un fenómeno nuevo, de enorme trascendencia, sobre el que no ha habido aún una seria toma de conciencia. En la medida en que no resulta posible que todos los países puedan tener ‘una’ ventaja comparativa en la que sustentar su comercio internacional, deja de ser cierta la afirmación teórica de que con el libre comercio internacional todos los países salen siempre ganando. Ya Schumpeter decía a principios del siglo XX hablando sobre Ricardo, el padre de la idea de la ventaja comparativa, que “Es una teoría excelente que nunca podrá ser refutada y a la que lo único que le falta es sentido común”.

Solidaridad internacional asimétrica, vía comercio internacional ¿Quién la paga?

Pero ¿y la ‘ventaja’ de tener unos salarios más bajos? ¿no es algo que hace que con el comercio internacional los países más pobres salgan beneficiados, como en una especie de efecto virtuoso derivado del puro afán de beneficio empresarial (de las empresas de los países compradores, generalmente más ricos) que mueve el comercio internacional? Ciertamente. Solo que a costa de reducir la producción y el empleo en los países más desarrollados. No se trata, en definitiva, de un intercambio ‘en el que todos los participantes ganan’. Ganan, en efecto, los países con salarios bajos: aumenta el empleo, aumentan algo los salarios, y aumentan los beneficios de las empresas locales. Y ganan las empresas de los países industrializados que compran las mercancías producidas en otros países con salarios más bajos. Pero pierden los trabajadores que se quedan sin empleo en los países industrializados; y pierde el sector público de estos países, que tiene que afrontar los costes del desempleo. Porque el argumento liberal estándar de que el dinamismo de los mercados hará que ‘en un cierto tiempo estos trabajadores que pasan al paro encontrarán empleo en nuevas actividades económicas’ lamentablemente no viene confirmado por las series estadísticas de paro internacionales. O, dicho de otra manera, ese ‘en un cierto tiempo’ del argumento estándar resulta ser en general demasiado tiempo. Demasiado como para considerar que ‘nadie pierde’ con este comercio internacional asimétrico.

Se puede estar a favor de dicho comercio internacional asimétrico en aras de la solidaridad con los países más pobres; pero no ocultando a los ciudadanos/as las consecuencias de ello. En todo caso lo lógico sería abogar por que el gobierno recabe previamente, democráticamente, la aceptación de los ciudadanos, que son los que soportarán esa solidaridad. Así, por ejemplo: “Como países desarrollados que somos, vamos a ser solidarios con los países más pobres, promoviendo un comercio con ellos basado en que sus salarios son más bajos. Esto va a tener costes para nuestros ciudadanos trabajadores. Pero la solidaridad internacional significa eso. El gobierno intentará paliar estos costes en la medida de las disponibilidades presupuestarias lo permitan”. Clarificado así, serían entonces los ciudadanos quines en última instancia, al votar para el próximo gobierno, refrendarían o no esta forma de solidaridad internacional.

Porque se trata de una solidaridad también asimétrica en el interior del país desarrollado, pues son específicamente los trabajadores afectados los que de entrada van a salir perjudicados, no (los beneficios de) las empresas que los empleaban, y que ahora deslocalizan o pasan a comprar a países de-salarios-bajos lo que hasta ahora fabricaban en el país. Expuesta la realidad sin eufemismos en la arena política, es posible que los votantes piensen mayoritariamente que: “Sí, solidaridad internacional por esa vía, de acuerdo; pero pagándola entre todos (sistema fiscal), no a cargo de una parte de la ciudadanía, aquella que ‘el mercado decide’”.

Barcelona, 18 Septiembre, 2016

Documentos relacionados:

- [Paro y libre comercio exterior: una contradicción incómoda para economistas y políticos.](#) (→)
- [¿A qué responde la doctrina de la libre circulación de capitales y del ‘libre mercado de empresas’?](#) (→)
- [Un desequilibrio comercial con el exterior genera siempre costes al país ¿sobre quien recaen \(y de que depende\)?](#) (→)

Cualquier comentario o crítica será bienvenido: → Joaquim.Verges@uab.es