

# LA DINÁMICA DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

---

Leonardo David López E.\*

En los últimos años, la característica sobresaliente de la economía mundial es la globalización de sus mercados y los procesos de apertura de muchas naciones, en las perspectivas de establecer unas nuevas bases para el desarrollo.

En las últimas décadas las exportaciones mundiales de mercancías, prácticamente se duplicaron como proporción de la producción mundial y los servicios crecieron por su parte, a una tasa del 75%. Esta tendencia globalizadora se ve impulsada por la liberalización de la cuenta corriente y de la cuenta de capitales, la creciente internacionalización de las estrategias empresariales de producción y distribución y el avance tecnológico.

Si hay algo muy importante, que hace parte del comportamiento de la economía internacional, es que además del comercio de bienes y servicios, existe un dinámico mercado de capitales, o lo que es lo mismo un comercio de tipo intertemporal. Cuando alguien se está endeudando, promoviendo la inversión extranjera directa o indirecta o ésta busca captar recursos en los mercados de valores, lo que desarrolla, según la teoría y bajo la hipótesis de racionalidad, es una estrategia para producir bienes transables en el futuro; se sacrifica la cuenta corriente en el presente para tener unas exportaciones muy fuertes en el futuro. Así lo señala la experiencia japonesa y alemana; en efecto Japón y Alemania aprovecharon el Plan Marshall para reindustrializar la economía en la perspectiva de volverse en grandes exportadores y acreedores de la economía mundial.

En circunstancias distintas, como las ocurridas en América Latina, los préstamos pueden dar origen a estrategias diferentes por parte del sector privado que terminan por producir una financiación perversa, un incremento en el consumo y una crisis de pagos, con lo cual la economía entra en una dinámica de estanflación. Pero quizás la transformación más importante de los últimos años es el cambio profundo en el patrón de comercio internacional ocurrido con el surgimiento de un nuevo tipo de ventajas distintas a las comparativas, denominadas “ventajas competitivas dinámicas”.

El cambio profundo en el patrón de comercio internacional que se experimenta con el surgimiento de ventajas fundamentalmente en economía de escala ha dado origen a un comercio de tipo intraindustrial o intraempresarial. Mientras en el siglo XIX y en la primera mitad del siglo XX, el comercio era entre naciones, el final del siglo XX se caracteriza por tener un comercio entre y al interior de las firmas.

---

\* Estudiante séptimo semestre Economía Industrial (U. de M.)

Clasificación de los diez países  
Con mayor producción en el mundo en 1950 y 1995  
(Miles de millones de dólares)

1950		1995	
PAÍS	PNB	PAÍS	PNB
1. Estados Unidos	217	Estados Unidos	7263
2. URSS	60	Japón	4578
3. Reino Unido	38	Alemania	2354
4. Francia	20	Francia	1545
5. India	2	Italia	1204
6. Alemania	5	Reino Unido	1140
7. China	12	España	585
8. Canadá	12	Canadá	578
9. Italia	11	China	415
10. Japón	8	Brasil	374

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial

El mensaje central de las ventajas comparativas es que un país debe especializarse en aquellos bienes que usan intensivamente el factor relativamente abundante. Las ventajas comparativas siempre fueron la base fundamental de explicación del comercio internacional en el pasado y siguen ocupando un lugar central en el comercio internacional de bienes y servicios, para todas las naciones tanto en vías de desarrollo y desarrolladas. Pero si bien en el pasado las ventajas ricardianas explican un alto porcentaje del comercio mundial, hoy constituyen una parte cada vez menor de dichos flujos.

Una de las grandes paradojas de la economía internacional es que mientras la teoría de las ventajas comparativas pregonaba como escenario ideal el libre cambio, la política económica se caracterizó por la amplia aplicación de prácticas proteccionistas. La explicación, desde el punto de vista teórico, se puede encontrar en la creciente movilidad de los factores en el plano internacional.

La segmentación de los mercados en el plano interno y la imperfecta movilidad de los factores, sobre todo el trabajo y el capital, afectan profundamente la distribución del ingreso entre los sectores y tienden, por lo tanto a generar conflictos potenciales enormes. La ganancia de los factores dedicados a los bienes transables son las pérdidas de los dedicados a los bienes no transables. de tal forma que surge una acción colectiva con el fin de presionar un conjunto de medidas proteccionistas, frente a lo cual muchos gobiernos ceden con el fin de garantizar su legitimidad.

De igual forma sucede cuando no se cumple el supuesto de inmovilidad de factores a nivel internacional, sino por el contrario, como ahora, se asiste a una creciente movilidad de capitales y de trabajo. Este proceso crea las condiciones para una lógica no prevista en el mundo de las ventajas comparativas: Sustituir comercio por producción de bienes y servicios. En estas condiciones surge

un tipo de transacción conveniente entre una nación y un inversionista extranjero. A éstos les conviene establecer plantas en diferentes regiones con el fin de evitar el surgimiento de rivales potenciales en el futuro, controlar el proceso y obtener ventajas de localización, y a las primeras les interesa para acelerar el proceso de crecimiento económico y de generación de empleo, además de aspectos relacionados con la modernización de la economía, el aprendizaje tecnológico y la superación del atraso.

El desarrollo de este proceso permite que surjan medidas de tipo proteccionista de mutua conveniencia. La nueva racionalidad conduce a impedir la importación de los bienes en los cuales no se tienen ventajas comparativas y a facilitar su producción a nivel nacional por parte del capital internacional, privilegiando una lógica de desarrollo industrial, diversificación de la producción y generación de empleo y aprendizaje.

La combinación de los dos procesos mencionados nos ayuda a entender por qué el escenario de libre cambio fue muy difícil de lograr y se acompañó de un conjunto de restricciones comerciales. Además, existe otro aspecto muy importante en la explicación que se conoce como las fallas del mercado, mediante la cual se ha justificado la hipótesis de la industria incipiente.

La idea es la siguiente: Si a una industria se le reconocen costos comparativos potencialmente menores, que debido a ciertas fallas del mercado no puede aprovechar, se justifica cierta protección, para permitir el nacimiento de dicho sector. El proteccionismo le asegura la escala suficiente para que pueda surgir y a partir de ahí puede competir en igualdad de condiciones. Otra falla, muy conocida, es la de las externalidades negativas. Una industria con potencialidades importantes puede perder posiciones frente a otra de características similares, debido a la falta de un mercado de capitales vigoroso que le satisfaga las demandas de crédito y financiamiento. En general, en el desarrollo tardío de varias naciones se han justificado las medidas de tipo proteccionista como un mecanismo de ajuste para corregir estas diferencias de tipo temporal (Krugman, políticas industriales para países industrializados 1991).

El problema desde el punto de vista práctico es identificar cuáles de verdad son las industrias incipientes, pues el proteccionismo no se justifica para aquellos sectores que no creen potencialidad competitiva en el futuro. El problema es que dados los beneficios que implica esta política todas las industrias van a querer ser tratadas como incipientes. En América Latina a diferencia de la cuenca del pacífico, se generalizó bastante el proteccionismo bajo la hipótesis de la industria incipiente, en otras palabras, la lista no fue selectiva sino muy grande y en consecuencia los costos del proceso fueron muy altos, a tal punto que su reinversión coincide con la propia crisis.

El hecho de que se justifique cierta protección para las industrias incipientes debido a fallas en el mercado no implica desconocer que la solución realmente está en cancelar dichas fallas, mediante reformas radicales al propio mercado. Si no existe un sólido mercado de bienes y servicios o el proceso industrial se inicio tardíamente, la solución transitoria puede ser cierta protección, pero la verdadera solución en el fondo es construir las condiciones que permitan la formación de un mercado de bienes y servicios sólido y luego crear un fuerte mercado de capitales o el aprendizaje rápido de los industriales, y en consecuencia una dinámica de apertura puede ser conveniente.

Más importante que las restricciones estructurales son a veces las decisiones en materia de política económica y de grandes reformas a los propios mercados. Los países de la cuenca del pacífico que tomaron decisiones en esta dirección mostraron con el tiempo que estas estructuras atrasadas se podían transformar rápidamente en economías muy cercanas a los niveles estándar de desarrollo internacional; en cambio los países que no adoptaron las medidas necesarias se mantuvieron en el subdesarrollo, no tanto a la perversidad de la propia estructura, sino en razón de la ausencia de una política económica y de un liderazgo visionario y consistente.

La vida y la historia económica de las naciones enseñan que si bien es difícil entrar en los mercados, más difícil es mantenerse en ellos y, por lo tanto, que el éxito no es permanente. Para conquistar el mercado hay vías, como la invención o la innovación, que permiten el surgimiento de nuevos procesos de producción y de bienes. Estas vías implican grandes inversiones en ciencia y tecnología y una tradición de investigación para el desarrollo. A los países atrasados, que carecen de capacidades y redes en la materia, no les queda otro camino que aprovechar sus ventajas comparativas eficientemente para crear nuevas ventajas, competir en productos que posean con aprendizaje y creatividad y diseñar una estrategia de conquista progresiva de los mercados.

Lo anterior justifica que los estados promocionen a las firmas de aprendizaje en que incurren, sobre todo en el caso de los pioneros. No hay duda que esta política comercial estratégica, distinta de la tradicional, es clave, pues busca básicamente abrir los mercados para sus productos mediante un juego a la ofensiva.

En la segunda mitad de siglo XX la revolución tecnológica y el surgimiento de las empresas multinacionales crearon no sólo un inmenso cambio en los patrones de producción y consumo sino además una inmensa variedad de nuevos productos diferenciados, con lo cual el escenario se modificó en forma radical.

Estos cambios hicieron posible que se gestara un patrón de comercio internacional cada vez más independiente de los recursos; no era ya absolutamente necesario tener recursos para producir bienes exportables o determinar la competitividad.

El caso japonés es ilustrativo, pues su estrategia de desarrollo fue producir un tipo de bienes intensivos en capital, pero diferenciados, con el fin de sustituir los que dominaban el mercado. Lo importante aquí fue la visión de fomentar la inversión, captar recursos de capital en el exterior y promover la innovación tecnológica con el fin de proyectar un nuevo patrón de producción y de comercio a través de una política sectorial activa.

A finales del siglo XX buena parte de los países que experimentaron un mayor nivel de desarrollo carecían de recursos naturales. La propia escasez los llevó a buscar nuevas rutas y nuevas posibilidades, mientras que los países con abundancia de recursos siguieron la lógica de las ventajas comparativas. En la confrontación de lógicas y procesos, el juego de las ventajas comparativas, al poseer una perspectiva estratégica, resultó a la postre superior frente a la especialización sugerida bajo la racionalidad clásica.

En el mundo de las ventajas comparativas el patrón de especialización está dado, ya sea por la productividad del trabajo o por la dotación de los factores; en el de las ventajas competitivas, en cambio, lo que domina son los procesos, y ellos son por definición impredecibles, dependen del cambio técnico, de la organización, del capital humano, de las estrategias y por lo tanto no es posible predeterminar sus resultados. Si se quiere triunfar en el mundo competitivo es imprescindible una estrategia y un marco institucional consistente con dicho proceso (Thurrow 1991).

En el mundo de las ventajas competitivas es que hay oportunidad para muchos y su aprovechamiento va a depender de un conjunto de circunstancias, como la espera estratégica en los mercados, la estabilidad macroeconómica, el carácter de la nación y el papel del Estado como promotor de desarrollo económico-social-nacional. La construcción de circunstancias favorables para el aprovechamiento de nuevas oportunidades es sobre todo indispensable en los países que se encuentran en transición al desarrollo. La solución pasa por decisiones de reformas institucionales profundas y la preparación de los actores claves al proceso.

La internacionalización de la economía no fue el producto, entonces, solamente de las negociaciones en el seno de la GATT. Lo fue también los grandes cambios en la estructura y funcionamiento de la economía mundial. La apertura económica, fue un imperativo después de haberse creado la OMC, lo cual es inevitable, en este nuevo marco, pero también es incierta en términos de sus resultados, y conduce a los participantes de este nuevo juego económico a depender menos de la espontaneidad del mercado y mucho más de las estrategias a largo plazo y de una política audaz de conquista, para lo cual es indispensable el Estado. Hoy lo importante son las instituciones públicas como privadas; mientras más fuerte y organizada sea la iniciativa privada, muchas más posibilidades existen en los mercados, a una organización poderosa sólo se le compite con otra igualmente poderosa.

Cuando hay economías externas, del tipo de las llamadas economías de escala, un país que tiene gran producción en un determinado sector tendera a tomar bajos costos de producción de ese bien y a confirmar la existencia de patrones de comercio intraindustrial cualquiera que sean sus fuentes originarias. En este caso puede surgir un comercio con rendimientos a escala y un tipo de competencia, denominada monopolista, que genera un intercambio de tipo intraindustrial, cuya fortaleza radica en la permanente diferenciación de los productos.

Algunas de las economías más importantes economías externas probablemente se originan con la diferenciación de productos y con la acumulación de conocimiento. La difusión del conocimiento da origen a una situación en la que los costos de producción de las empresas individuales caen cuando la industria en su conjunto acumula experiencia. Este tipo de relación a menudo se reconoce como curva de aprendizaje que relaciona el costo unitario con la producción acumulada. Cuando los costos caen con la producción acumulada a lo largo del tiempo más que con la producción corriente, se trata de un caso denominado economía de escala dinámica (Krugman 91).

La estructura del mercado en industrias caracterizadas por economías de escala en un caso especial del oligopolio, conocido como el modelo de competencia monopolística y caracterizado

por la posibilidad de las empresas de diferenciar los productos. Cada empresa es, por lo tanto, un monopolista en el sentido que es la única empresa que produce su bien particular, pero la demanda de su bien depende del número de otros productos similares disponibles, y de los precios de las otras empresas de la industria.

El modelo de competencia monopolística, que es una forma especial de la competencia imperfecta, tiene la característica de presentar una solución clásica, es decir, una situación en la cual la renta monopolística desaparece y los ingresos marginales son iguales a los costos marginales. Este modelo puede ser usado para mostrar que el comercio mejora la relación entre la escala de producción y la competitividad. Así pues, dicha interacción tiene los mismos efectos que el crecimiento de un mercado dentro de un solo país, también explica la necesidad irreversible de ampliar los mercados para aliviar la competencia incesante entre las grandes firmas, de ahí que exista una alta correlación entre el desarrollo de la competencia monopolística y la globalización de la economía

Las nuevas tecnologías y las nuevas instituciones están cambiándose para modificar la estructura de la competencia: Las tecnologías de productos son secundarias y las tecnologías de los procesos son esenciales. La educación y las habilidades de la fuerza laboral tienden a ser armas muy importantes y los recursos naturales, en apariencia, desaparecen relativamente de la ecuación competitiva.

En el mundo actual, de muy poco vale inventar un producto si el inventor no es el productor más barato de ese producto. Obtener cierta ventaja en los procesos de elevada tecnología y ser los amos de las tecnologías de procesos es fundamental para llegar al éxito.

Se sabe que las empresas, cualquiera sea su origen nacional, son reacias a afrontar grandes riesgos cuando se trata de proyectos que exigen grandes inversiones, sus horizontes temporales son bastante cortos (con un interés excesivo en el presente), la inversión en investigaciones y desarrollo es limitada y prefiere tener el monopolio de las ideas. Pero lo que es racional para las empresas es irracional para las naciones: Por encima de todo gobierno tiene que representar un papel importante en la aceleración del crecimiento económico, lo cual significa aumentar las investigaciones en equipos, conocimiento especializado, infraestructura e investigación y desarrollo por encima de los niveles que se darían en los mercados libres. Por eso, el gobierno, que presenta esencialmente el interés en el futuro, debe trabajar para acelerar el aprovechamiento de los mercados y para alentar a sus empresas a recorrer sus curvas de aprendizaje con más rapidez que sí se las dejará libradas a sus propias fuerzas.

La impresión de que un régimen comercial liberal fomenta el crecimiento económico y la eficiencia ha obtenido cada vez más aceptación en los últimos años, peor a pesar de este consenso todavía se sabe poco sobre el proceso de transición desde un régimen comercial distorsionado hacia uno más liberal.

A pesar de la complejidad del proceso de reforma y las diferentes circunstancias que enfrenta cada intento de liberalización, los programas que tuvieron éxito con frecuencia tuvieron ciertos

elementos en común: Reclusión de restricciones cuantitativas, tipo de cambio real competitivo, políticas macroeconómicas prudentes, secuencia apropiada de la reforma y estabilidad política.

La reforma de las restricciones cuantitativas variaron ampliamente en sus reformas arancelarias: Los aranceles tomaron altas y bajas por lo cual los cambios arancelarios no pueden explicarnos en forma inequívoca al éxito.

La política de cambio, parece tener un papel más concreto en casi todos los casos. Los programas de reforma de las restricciones cuantitativas incluyeron también una depreciación del tipo de cambio real. En todos los casos se obtuvieron éxito, salvo uno, el programa involucró una depreciación real de la moneda. Las liberalizaciones comerciales generalmente suponen una menor protección de las actividades que compiten con las importaciones, por ello sin una depreciación real esto puede producir un deterioro de la balanza de pagos.

La máquina de los episodios que se solucionaron en parte sufrieron la depreciación permanente de la moneda en términos reales, el resto se comportó estable.

Una devaluación nominal de la moneda proporciona una depreciación real en el corto plazo, pero si el índice de inflación del país es más alto que el de sus socios comerciales, la devaluación real se deteriora gradualmente. Por lo tanto, las políticas anti-inflacionarias son claves para asegurar que la depreciación inicial no se invierta.

La postura de la política macroeconómica durante el desarrollo de los programas parece ser el factor más importante del éxito o fracaso de la reforma. El papel más útil de la política macro en la liberalización es mantener baja la inflación y apoyar así una depreciación real de la moneda.

Se muestra como característica especial en todos los casos exitosos la estabilidad política. El criterio principal aquí es la continuidad política, lo cual no significa un mismo gobierno durante un período prolongado pero sí la proyección de un programa macroeconómico acorde con una estrategia de desarrollo, en medio de una paz social.

Un nuevo enfoque busca que los países profundicen sus relaciones comerciales en un contexto de apertura económica. En tal sentido, la estrategia de integración debe ser complementaria con una serie de reformas estructurales necesarias para mejorar la competitividad de las economías en desarrollo. Ante este panorama las economías latinoamericanas deben buscar desarrollar ventajas competitivas que les permitan enfrentar exitosamente el comercio mundial sin caer en el proceso de "reprimarización". De acuerdo con este propósito los países deben aprovechar las distintas etapas de la integración para exponer a sus aparatos productivos a una competencia cada vez más exigente, en un proceso de preparación paulatina, que algunos llaman "las estrategias del sparring". Así los países deberían estar en capacidad de evaluar cuál va a ser su rival comercial de largo plazo, identificando la ventaja competitiva que es deseable construir para el mediano plazo y el esquema acorde con dicho proceso. (Rina Zuluaga y Gamboa 1995).

En un mundo tan competitivo como el que se está construyendo hoy en día. La falta de credibilidad dificulta la acción libre de las fuerzas del mercado, la coordinación macroeconómica y normativa genera niveles altos de tensión al funcionamiento del sistema.

Queda claro que la capacidad del sistema económico mundial para garantizar y mantener una solución multilateral está declinando, ha conducido a las fuerzas multilaterales a plantear la necesidad de minimizar las tensiones y buscar la compatibilidad de los planes nacionales y regionales con los procesos internacionales.

Sin embargo mientras no se genere una gran confianza y credibilidad en una solución de tipo multilateral, difícilmente, y sobre todo las naciones en vía de desarrollo, jugarán una carta de este tipo. Sugiere algo más que la retórica: Un juego de tipo cooperativo, y para ello es imprescindible brindar mejores condiciones de acceso a los mercados, desmontar las barreras neoproteccionistas y mejorar la cooperación internacional.

Todo esto para que funcione de manera más realista debe partir de una nueva estructuración en el papel del Estado, la coordinación de políticas macroeconómicas y de tipo de cambio, la superación de las condiciones de vulnerabilidad financiera para movilizar los recursos, el desarrollo tecnológico, humano y ambiental, políticas referidas a los sectores económicos y a los tejidos productivos y a un andamiaje institucional de la integración.

## BIBLIOGRAFÍA

- Paul Krugman, Economía Internacional, Teoría y Política, 3ra. Edición, Capítulo 9 Política Comercial Internacional. Capítulo 12 Política Industrial en los países avanzados, 1995.
- Miltiades Chacholiades. Economía Internacional, 2<sup>da</sup>. Edición, Capítulos del 11 al 15, 1996.
- Revista Comercio Exterior México, de 1995
- Revista Universidad Javeriana, N° 644, 1998.
- Revista Integración Financiera, N° 67, 1996.
- Revistas Nueva Frontera, N° 905, 1992, N° 510, 1984.
- Síntesis Económica, N° 681, 1989.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). página internet, 1999.