

Recursos EsF
para la docencia
universitaria
VOLUMEN 6

UNIDAD DIDÁCTICA 1

Dinámicas y tendencias del comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2

Principales teorías del comercio internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3

Abriendo el foco del comercio internacional



**Economistas
sin Fronteras**

Autoría: Alfredo Del Río Casasola, Bibiana
Medialdea García y Antonio Sanabria Martín

Recursos EsF para la docencia universitaria

VOLUMEN 6

Autoría: Alfredo Del Río Casasola, Bibiana Medialdea García, Antonio Sanabria Martín, Departamento de Economía Aplicada, Estructura e Historia, Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), Universidad Complutense de Madrid (UCM).

Por encargo de: Economistas sin Fronteras.

2026

Coordinación de la edición: M^a Luisa Gil Payno.

Diseño editorial y maquetación: Mejor (www.somosmejor.es).

ISBN: 978-84-09-87330-2.

Financiado por:



Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), con cargo al proyecto Transversalizando la Agenda 2030 y los ODS en la Universidad: Fase II (código de expediente 2023/PRYC/000589). El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de sus autores/as, que no tiene por qué coincidir con la posición institucional de EsF ni de la AECID.



CC BY-NC-ND 4.0 CÓDIGO LEGAL

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra. Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>



Recursos EsF para la docencia universitaria

Economistas sin Fronteras (EsF) es una Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONGD), fundada en 1997 en el ámbito universitario, formada por personas interesadas en construir una economía justa, solidaria, sostenible y feminista.

En Economistas sin Fronteras creemos necesario otro modelo de desarrollo, que ponga en el centro la sostenibilidad de la vida, y consideramos que la Universidad, como actor generador y transmisor de conocimiento, tiene un papel clave que desempeñar para que esto sea posible.

Como abordamos en diversas investigaciones, las estrategias y caminos a través de los que las Universidades pueden abordar los desafíos epistemológicos, docentes, políticos e institucionales ante los que nos sitúa el contexto actual de crisis múltiples y entrelazadas son numerosos y diversos.

En el ámbito específico de la docencia, un reto fundamental es generar procesos de aprendizaje que faciliten una comprensión adecuada y crítica de los desafíos actuales y proporcionen conocimientos y enfoques para incidir y transformar la realidad y para construir, colectivamente, otras formas de organización económica y social compatibles con la sostenibilidad de la vida.

Para contribuir a ello, nace la presente colección Recursos EsF para la docencia universitaria.

Puedes ver más materiales de esta colección [aquí](#).



Índice

Presentación y ficha técnica	6
---	----------

Unidad Didáctica 1

Dinámicas y tendencias del comercio internacional	9
--	----------

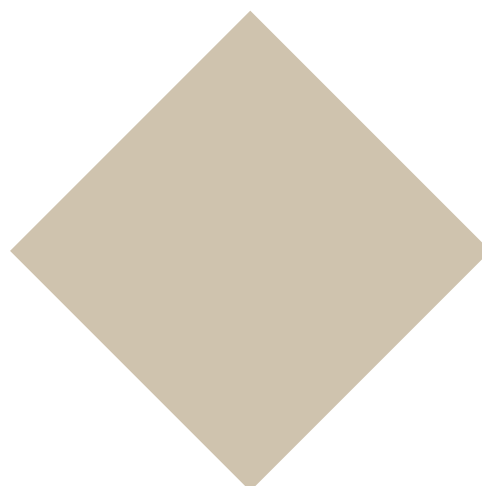
1. Contexto de partida	10
2. La nueva expansión del comercio internacional	15
3. Cuota comercial de mercancías por niveles de renta. Un reparto aún muy desigual	26
4. El caso particular del sector servicios	33
5. Un comercio global de bienes más complejo y diversificado.....	39
6. Desequilibrios globales: la balanza por cuenta corriente, del revés.....	45
7. ¿Cambio de paradigma y fin de la globalización?.....	50

Unidad Didáctica 2

Principales teorías del comercio internacional.....	56
--	-----------

Introducción	57
1. Mercantilismo	60
2. Ventaja absoluta	66
3. Ventaja comparativa.....	73
4. Modelo Heckscher-Ohlin.....	80
5. Tesis del deterioro de los términos de intercambio.....	85
6. Modelo neoclásico.....	89
7. Intercambio desigual	95
8. Nueva teoría del comercio internacional	100
9. Teoría de los costes absolutos.....	106

Unidad Didáctica 3	
Abriendo el foco del comercio internacional	115
Introducción	116
1. Economía ecológica: base biofísica del comercio internacional e intercambio ecológico desigual.....	117
1.1. La mirada de la economía ecológica hacia el comercio internacional.....	120
1.2. Intercambio ecológico desigual.....	121
1.3. Análisis de flujos de materia: una metodología para el análisis biofísico del comercio internacional.....	124
1.4. Patrones de especialización internacional de intercambio ecológico desigual.....	126
1.5. Análisis input-output e indicadores de huella: metodologías complementarias.....	134
2. Economía feminista: impactos de género del comercio internacional.....	139
2.1. Especialización exportadora manufacturera y empleo femenino	144
2.2. ¿Brecha salarial de género como factor de competitividad industrial?.....	149
2.3. Impacto de género del comercio internacional en el sector agrario.....	151
2.4. Impactos del comercio internacional en el ámbito reproductivo.....	156
Secuenciación didáctica, evaluación y ejercicios	166



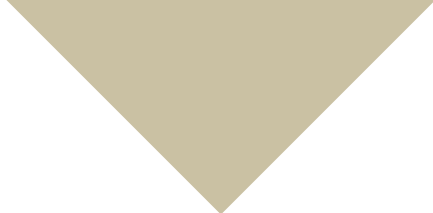


Presentación

La globalización productiva, comercial y financiera ha modelado la estructura económica mundial a lo largo de las últimas décadas. Este material profundiza en el análisis de la dimensión comercial del proceso de internacionalización del capital a través de tres unidades didácticas sobre las transformaciones recientes más relevantes del comercio internacional, las principales teorías que han realizado contribuciones sobre ello y las aportaciones heterodoxas más recientes acerca de sus impactos.

En primer lugar, se evidencia el gran crecimiento del comercio internacional en un contexto de enorme liberalización de los flujos comerciales auspiciado por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (OMC). Asimismo, se muestra la gran concentración tanto de las exportaciones como de las importaciones mundiales, las diferentes especializaciones comerciales según el nivel de renta de los países y los desequilibrios globales en la balanza comercial y en la balanza por cuenta corriente.

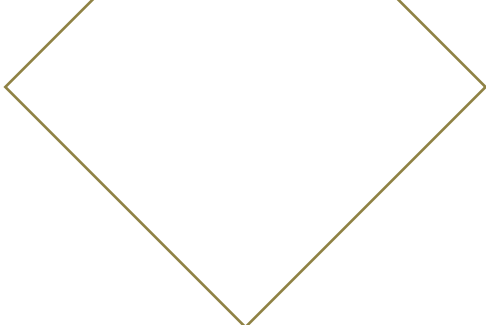
En segundo lugar, se hace una profunda revisión de la literatura sobre el comercio internacional caracterizada fundamentalmente por dos



elementos: por un lado, se abordan tanto las teorías ortodoxas como las heterodoxas y, por otro lado, se utiliza un hilo explicativo común basado en cuatro ejes –la explicación de las causas de los flujos comerciales, los supuestos utilizados, las principales conclusiones en torno a cómo se especializaron comercialmente las economías y las aportaciones sobre los impactos socioeconómicos del comercio internacional– para la exposición de cada una de las contribuciones teóricas estudiadas.

En tercer lugar, se expande el objeto de estudio del comercio internacional hacia los márgenes mediante el repaso de las contribuciones que, fundamentalmente, se han realizado en los campos de la Economía ecológica y la Economía feminista. Esto implica reflexionar y constatar qué impactos están teniendo las relaciones comerciales y los patrones de especialización productiva subyacentes en los diferentes países sobre los ecosistemas tanto globales como locales y sobre la situación socioeconómica diferenciada entre hombres y mujeres, tanto en la esfera monetaria como en la no monetaria.

Este material se redacta en un momento histórico en el que todo parece indicar que el orden económico internacional vigente desde la Segunda Guerra Mundial ha iniciado un proceso de transformación. La dirección y profundidad de dichos cambios son inciertas, pero es seguro sostener que afectarán (ya lo están haciendo) al comercio internacional. Esperamos que el contenido aquí compilado sirva para aportar elementos analíticos y teóricos útiles para caracterizar y comprender el devenir del comercio internacional en los próximos años.



Ficha técnica

Asignaturas específicas recomendadas de aplicación del recurso:

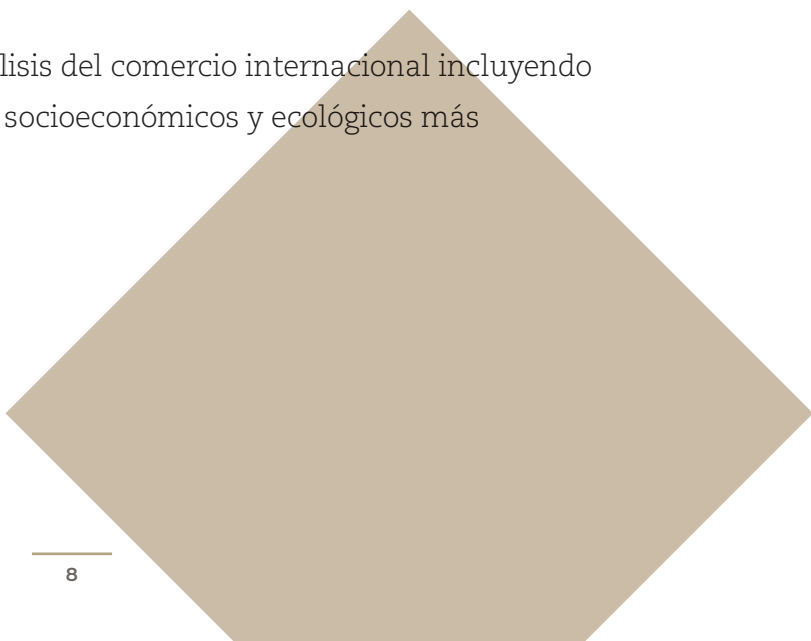
aquellas cuyo objeto de estudio se centre en la economía mundial o el comercio internacional:

- Comercio Internacional.
- Economía Internacional.
- Economía Mundial/Economía Política Mundial.
- Estructura y Relaciones Económicas Internacionales.
- Organización Económica Internacional.

Objetivo general:

- Abordar la idiosincrasia de la evolución del comercio internacional de las décadas pasadas partiendo de las diferentes teorías que lo han estudiado, de los diferentes actores económico-institucionales y de sus impactos a diferentes niveles.

Objetivos específicos:

- Identificar el papel específico del comercio internacional en la economía mundial a través del estudio de las asimetrías existentes en los patrones de especialización comercial.
 - Evaluar las diferentes teorías sobre el comercio internacional en su capacidad de comprensión de las actuales tendencias a nivel comercial.
 - Ampliar el foco de los análisis del comercio internacional incluyendo el estudio de los impactos socioeconómicos y ecológicos más relevantes.
- 



UNIDAD
DIDÁCTICA

1

Dinámicas y tendencias del comercio internacional

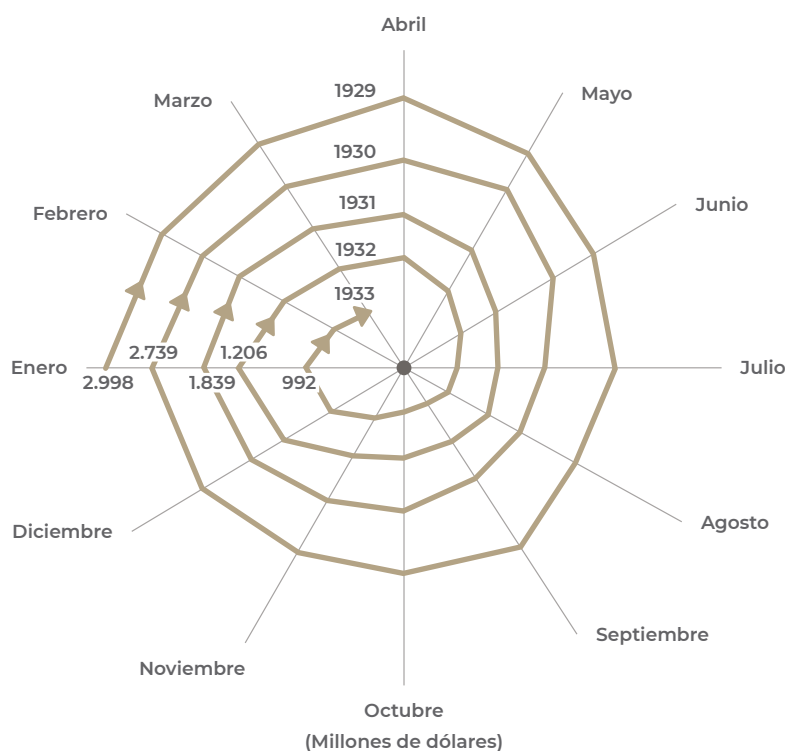
1 Contexto de partida

Si bien los orígenes del proceso de globalización o mundialización son previos, el modelo actual de comercio internacional y de relaciones internacionales comenzó a definirse tras la Segunda Guerra Mundial, con el recuerdo presente de lo que fue la amarga experiencia del período previo de entreguerras. En aquel momento, entre las dos guerras mundiales, con las heridas aún abiertas por el conflicto bélico, el auge de diversos regímenes totalitarios y los efectos de la Gran Depresión de 1929, la estrategia de política económica dominante fue tratar de beneficiar a la economía nacional a costa de perjudicar a las demás, lo que se conocería como política de empobrecer al vecino (*beggar the neighbour*).

El planteamiento de fondo era sencillo. Ante un contexto de crisis económica profunda, se trataba de compensar la caída de la demanda interna vendiendo más al exterior. Mientras, para proteger las debilitadas economías, se aumentaban los aranceles y demás barreras comerciales con el fin de priorizar la producción nacional. Y, en caso de establecer relaciones comerciales con otros países, se primaban los acuerdos bilaterales frente a cualquier pacto multilateral.

El problema básico de la citada estrategia era que si todos hacían lo mismo nadie podía vender fuera, pues las exportaciones de unos son las importaciones de otros y viceversa. En consecuencia, y como ilustrara el economista Charles Kindleberger (1973: 281), el comercio internacional se contrajo progresivamente. Es decir, que frente a una demanda interna débil ahora se debilitaba también la demanda externa. Esta política comercial no fue el origen de la crisis, pero sí agravó sus efectos.

GRÁFICO 1. ESPIRAL CONTRACTIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. ENERO 1929 – MARZO 1933. IMPORTACIONES TOTALES DE 75 PAÍSES (VALORES MENSUALES EN MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: KINDLEBERGER (1973: 281), A PARTIR DE DATOS DE LA SOCIEDAD DE NACIONES.

Tras la Segunda Guerra Mundial, para evitar repetir aquella dinámica, se planteó avanzar en la liberalización del comercio internacional frente a las políticas mercantilistas propias del período de entreguerras. Pero, al contrario que durante el siglo XIX, la denominada “primera globalización”, ahora no se trataba de fijar relaciones bilaterales, sino una base de reglas

comunes, en el marco de relaciones multilaterales surgido de los acuerdos de Bretton Woods. Por supuesto, no se trataba de un marco institucional equilibrado, ya que las economías más industrializadas contaban con mayor cuota de poder, particularmente Estados Unidos. Pero, aun con sus deficiencias, se trataba de un esquema diferente a la ley del más fuerte que imperaba durante la globalización previa a la I Guerra Mundial y sin la confianza que aquella depositaba en la autorregulación de los mercados.

En el caso concreto del comercio internacional, aunque la creación de una institución específica, la Organización Internacional de Comercio¹, finalmente fracasó, sí se estableció un acuerdo multilateral: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), firmado en 1947 por 23 países. A partir de dicho Acuerdo se plantearían sucesivas rondas comerciales para acordar nuevas rebajas arancelarias entre un número creciente de países. Así pues, el comercio internacional se abría paulatinamente, desde la primera ronda en Ginebra (1947) hasta la ronda Uruguay (1994) y la creación de la Organización Mundial de Comercio, OMC². Con todo, cabe advertir que el nivel de comercio mundial alcanzado en 1873 no se lograría recuperar hasta la década de los años setenta del pasado siglo XX (Pettis y Klein, 2021).

¹ La Organización Internacional de Comercio (OIC) pretendía ser el tercer pilar institucional de los Acuerdos de Bretton Woods junto con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (originariamente Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento). El fracaso en la creación de la OIC se debió al rechazo por parte de la mayoría del Congreso de Estados Unidos.

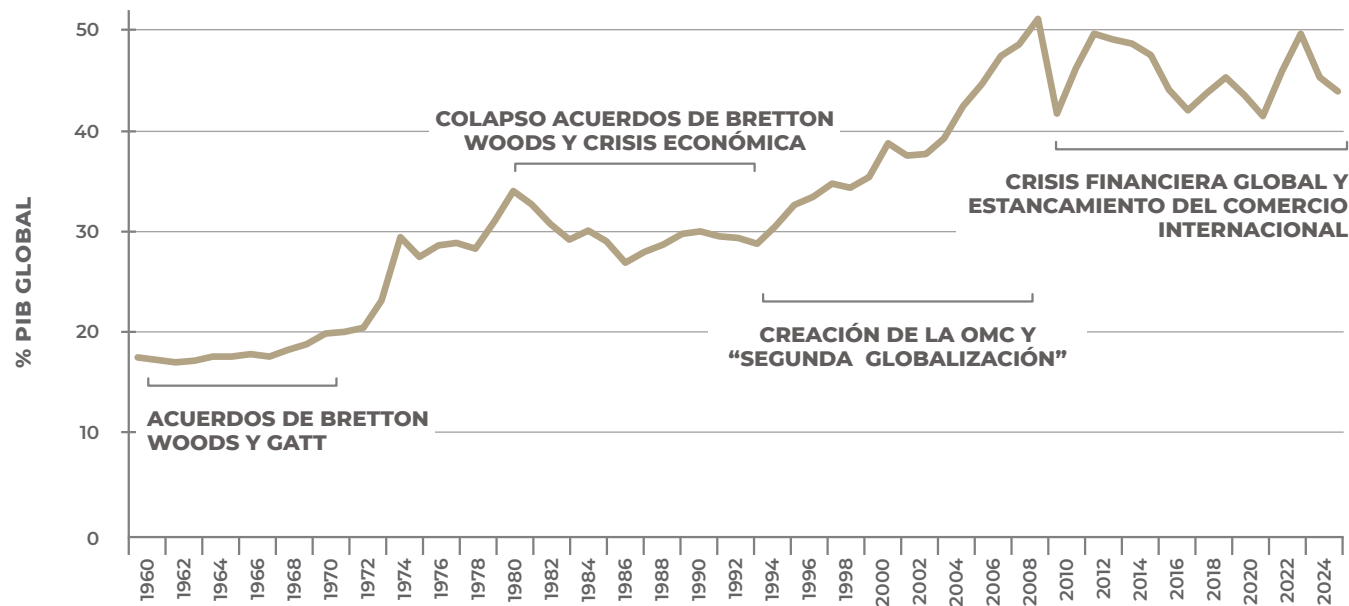
² La creación de la OMC formaba parte del Acuerdo GATT 1994, en el que quedaba incorporado, a su vez, el acuerdo inicial conocido como GATT 1947. Este acuerdo incluía, en su artículo XXV punto 4, un sistema para la toma de decisiones de un voto por país y mayoría de dos tercios, si bien la práctica habitual ha sido alcanzar acuerdos por consenso (Millet, 2001: 45-46). Sin embargo, la creciente complejidad de temas e intereses, así como el aumento del número de Estados miembros (entre otros motivos, por el proceso de independencia de antiguas colonias) hacía que tal consenso fuera cada vez más complicado, lo que se reflejaba en que cada ronda comercial tardaba más en culminarse que la anterior. Por ello, a partir de la séptima ronda, la Ronda Tokio (1973-1979), ya con 102 Estados miembros, comenzaron los acuerdos plurilaterales frente a la estrategia multilateral original. Ello permitía a una parte de los socios

El [gráfico 2](#) muestra la evolución del comercio mundial desde 1960 hasta 2024 (dato más reciente disponible) a partir del peso del comercio de mercancías sobre el PIB global. La creación del GATT y las primeras rondas de acuerdos impulsaron el comercio, que se vería estancado con la crisis económica y el final del sistema monetario de Bretton Woods a principios de los años setenta. El comercio internacional volvería a cobrar vigor a partir de los años noventa con la llamada “segunda globalización”, impulsada por la creación de la OMC como organismo con personalidad jurídica (al contrario que el GATT 1947), encargado de impulsar la liberalización comercial. Este auge en el comercio internacional sobre el PIB alcanzaría su cénit en 2008, cuando la crisis financiera global hundió el comercio³. La lenta recuperación posterior, sumada a los efectos de la pandemia por COVID-19 en 2020 y al auge de acuerdos bilaterales y regionales frente a los grandes acuerdos multilaterales, propiciaron el estancamiento posterior. La ronda Doha, iniciada en 2001 y que pretendía avanzar en la liberalización del comercio agrícola, los servicios y la propiedad intelectual, fracasó ante la falta de acuerdos.

alcanzar acuerdos sobre normas específicas para ellos en determinados sectores sin requerir la aceptación del resto, que no quedaban vinculados a su cumplimiento. Esta posibilidad de acuerdos plurilaterales se mantuvo con la creación de la OMC. Pero, si bien por un lado estos podían favorecer acuerdos de integración regional, por otra planteaban riesgos de fragmentación y trato desigual entre países, que permitían que los más ricos pudieran sacar mayor ventaja si cabe. En cualquier caso, lo que se pretende subrayar aquí no es que esta estrategia multilateral y plurilateral sea modélica (no lo es), sino la novedad que plantea frente a la estrategia de acuerdos bilaterales predominante durante el siglo XIX y hasta el final de la II Guerra Mundial. Un enfoque que ahora promueve el gobierno Trump de Estados Unidos.

³ Según cálculos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), el comercio mundial cayó un 12% en 2009.

GRÁFICO 2. COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS. PORCENTAJE SOBRE EL PIB GLOBAL. 1960-2024



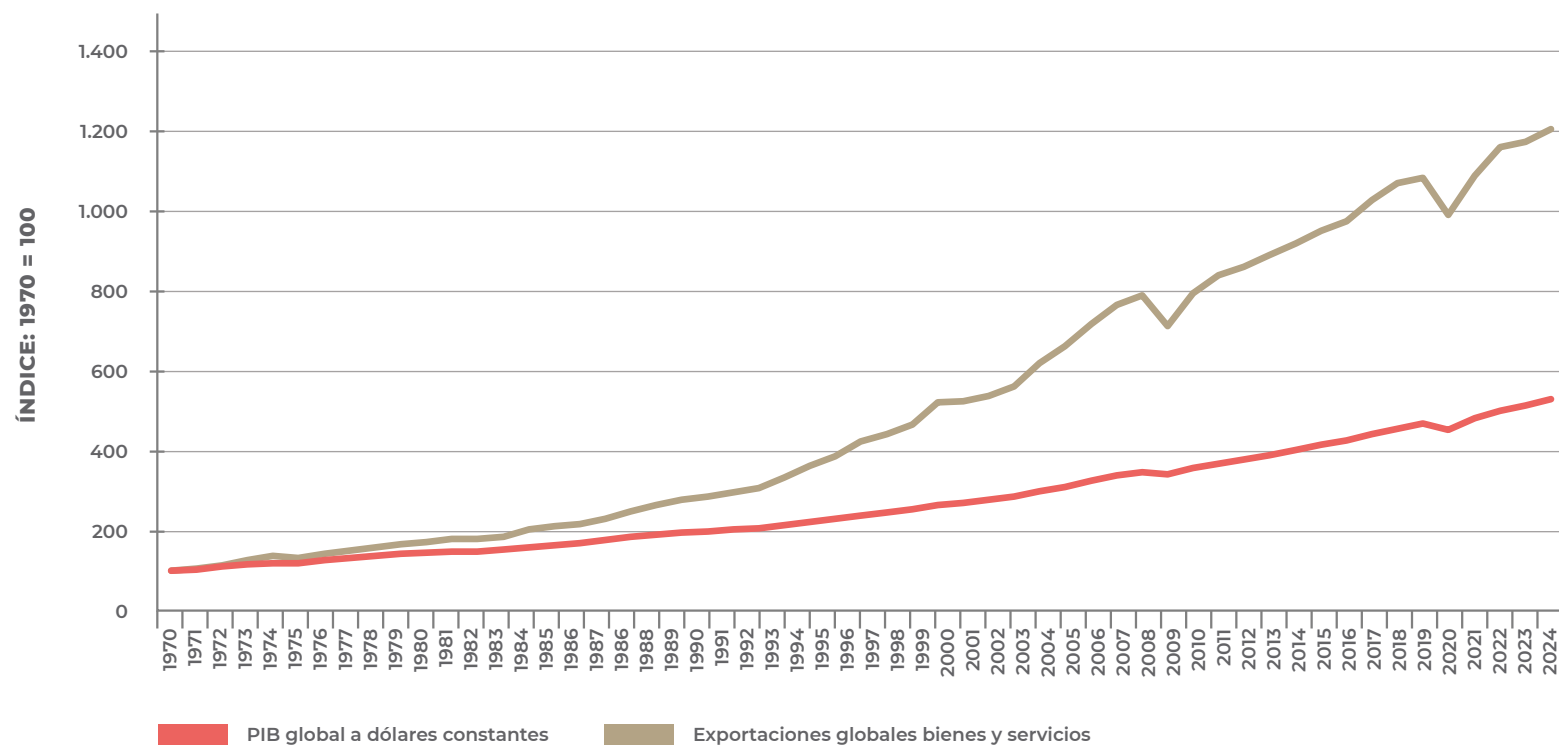
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL. *WORLD DEVELOPMENT INDICATORS (WDI ONLINE)*.

2 La nueva expansión del comercio internacional

En todo caso, el crecimiento del comercio internacional de bienes y servicios ha sido notable (especialmente desde la creación de la OMC hasta la crisis financiera de 2008) y claramente más intenso que el de la propia economía global, tal como muestra el [gráfico 3](#).

El incremento de las relaciones comerciales internacionales se vio acompañado por una creciente liberalización (si bien heterogénea) de los intercambios, mediante sucesivas rondas de comercio en el GATT. Durante estos años, desde 1970 hasta 2024, el PIB se ha más que quintuplicado, pero las exportaciones mundiales de bienes y servicios se han multiplicado por doce, creciendo más del doble de rápido que el PIB.

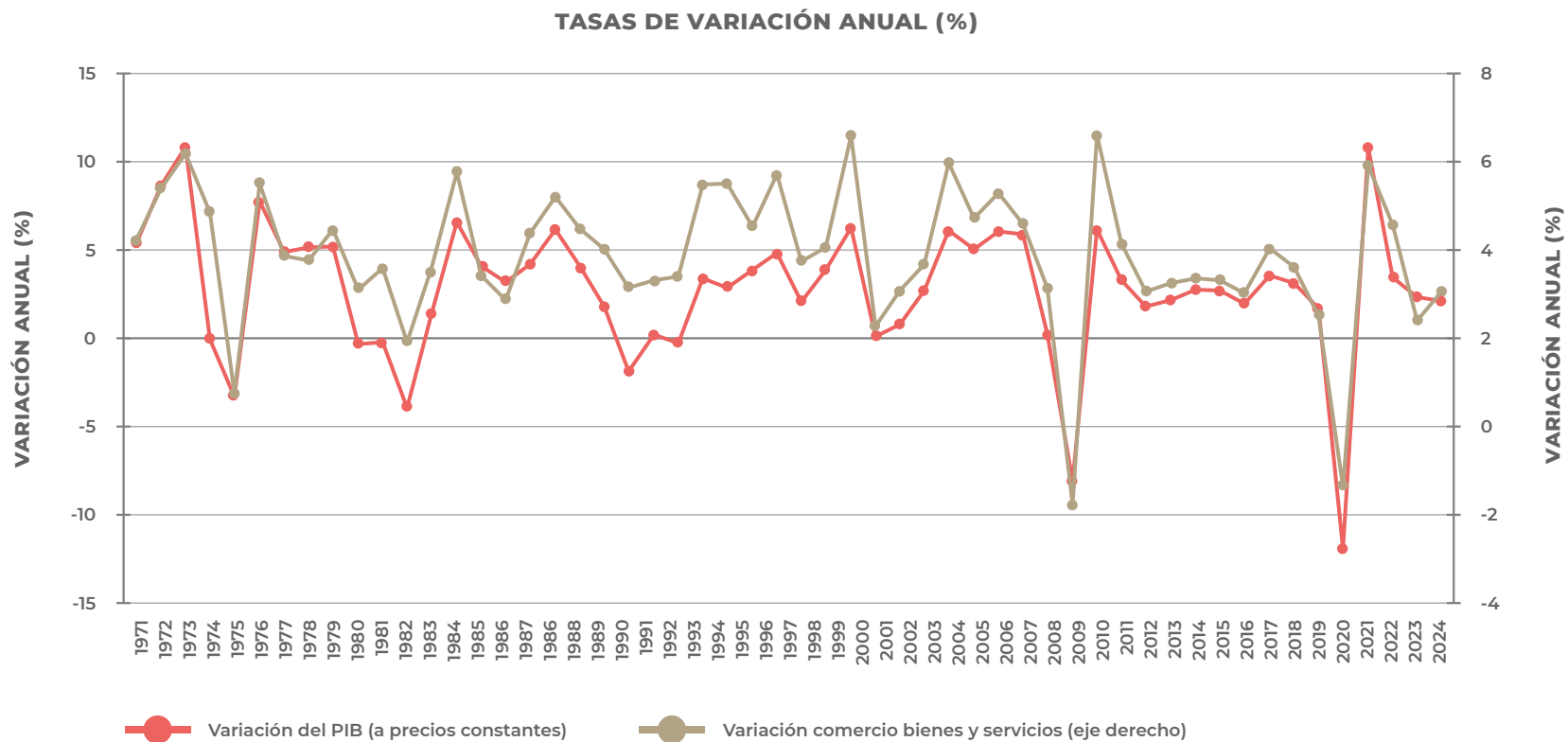
GRÁFICO 3. ÍNDICE DE COMERCIO GLOBAL (EXPORTACIONES TOTALES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS) Y DEL PIB MUNDIAL EN DÓLARES CONSTANTES DE 2015. 1970-2024. ÍNDICE: 1970 = 100



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WDI ONLINE).

En este sentido, la relación entre comercio y crecimiento de la economía mundial parece evidente y va en ambos sentidos: el mayor comercio internacional favorece el crecimiento económico y, a la inversa, una economía más dinámica tiende a incrementar sus flujos comerciales. Esta correlación entre crecimiento económico y comercio internacional queda reflejada en el [gráfico 4](#), donde se aprecia asimismo que la evolución del comercio es más sensible tanto a los períodos de auge como a las recesiones.

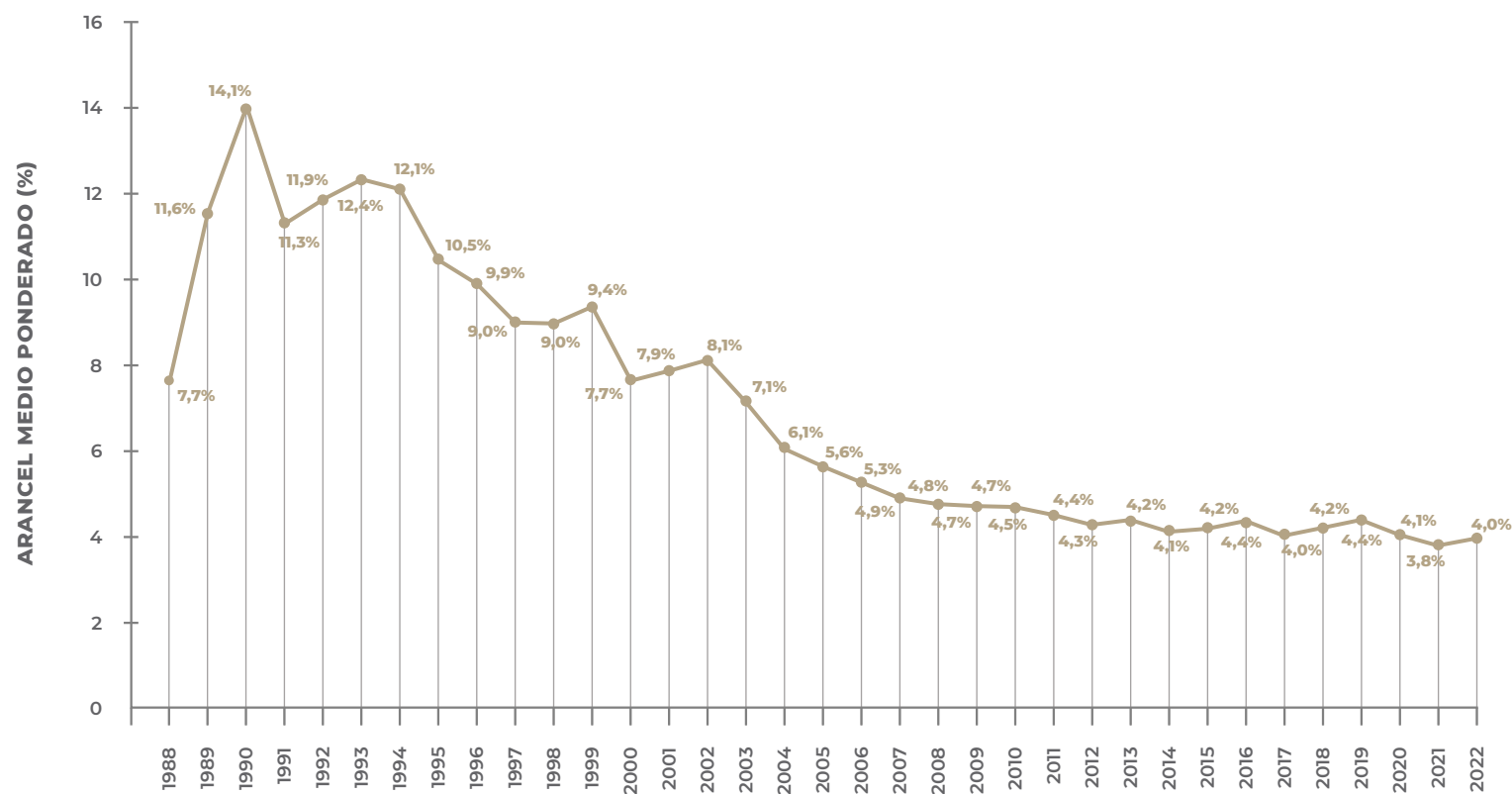
GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL PIB Y EL COMERCIO (EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS) MUNDIALES. 1971-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WDI ONLINE).

Una manera de observar el proceso de liberalización comercial a lo largo de las últimas décadas consiste en analizar la evolución de los aranceles: los impuestos en aduana a la entrada de importaciones. Unos aranceles cuya reducción, en definitiva, era la base de los acuerdos multilaterales de liberalización comercial del GATT. Pues bien, si observamos el comportamiento del arancel promedio desde finales de los años ochenta hasta el dato más reciente disponible, la tendencia decreciente resulta evidente.

[Ver gráfico 5](#)

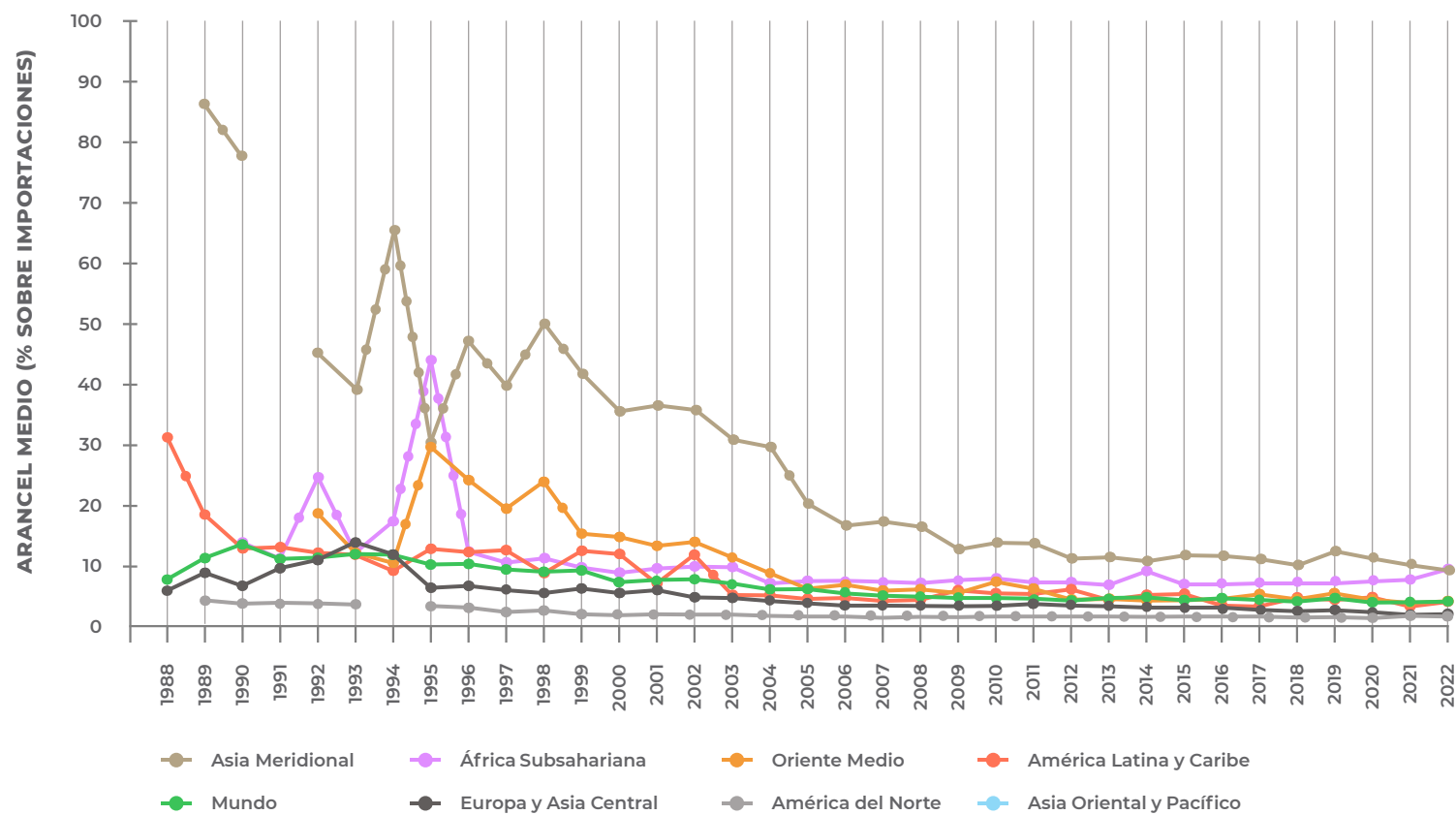
GRÁFICO 5. ARANCEL MEDIO MUNDIAL (MEDIA PONDERADA) EFECTIVAMENTE APLICADOS (%). 1988-2022

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL. *WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION (WITS)*.

Si ponemos la lupa para ver la evolución de los aranceles medios en distintas regiones globales, vemos de nuevo que esta tendencia menguante ha sido generalizada desde mediados de los años noventa. Destaca al respecto Asia meridional, donde se ubican países como India, Pakistán o Bangladés.

[Ver gráfico 6](#)

GRÁFICO 6. ARANCELES MEDIOS (MEDIA PONDERADA) EFECTIVAMENTE APLICADOS (%). POR REGIONES. 1988-2022



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WITS).

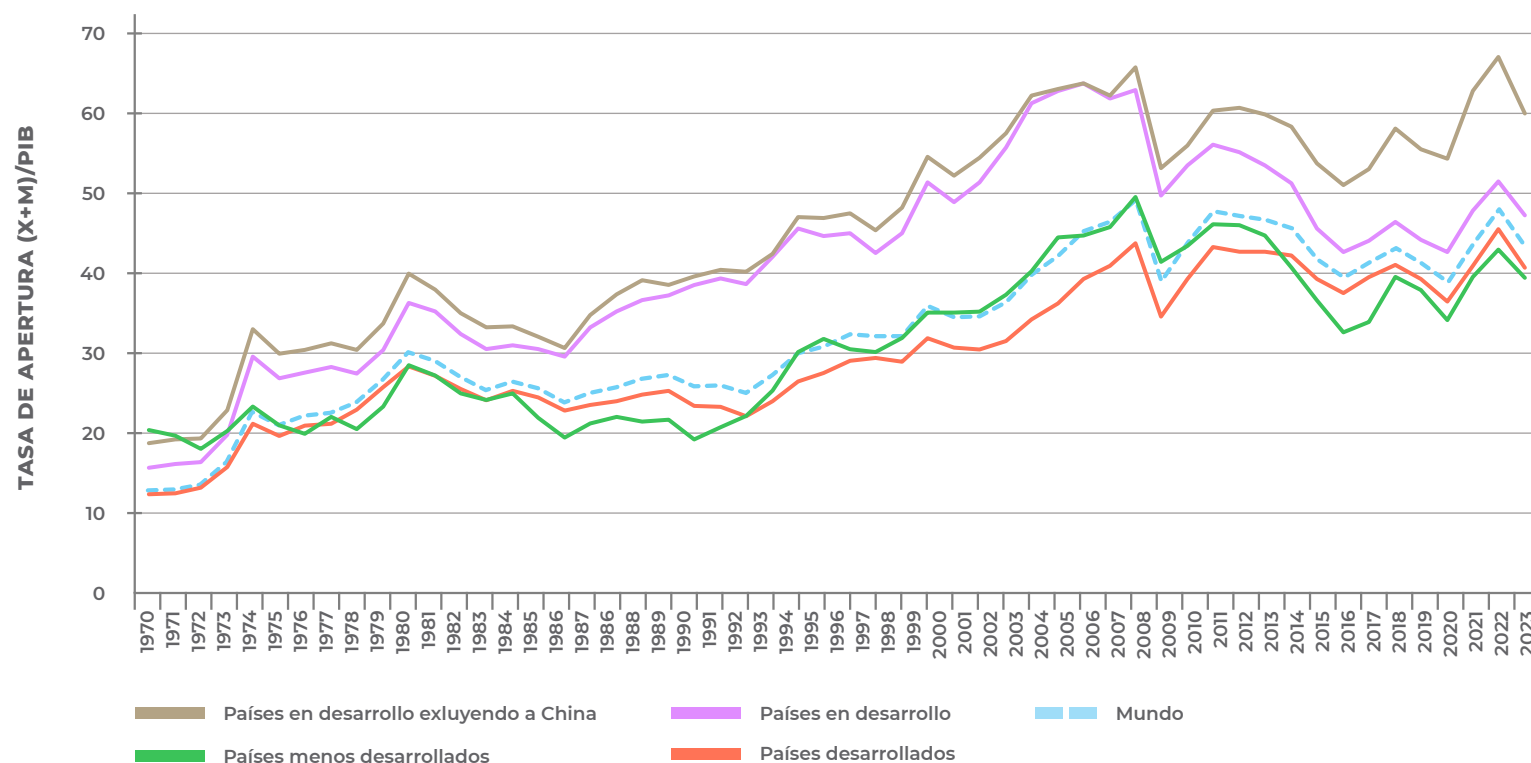
Ahora bien, esta aproximación a partir de las barreras formales que suponen los aranceles comerciales cuenta solo una parte de la historia, pues hay otro tipo de barreras no arancelarias. Estas van desde controles administrativos de todo tipo para entorpecer la entrada de importaciones hasta normas nacionales, subvenciones a las exportaciones, estándares técnicos, acceso a canales de distribución del país importador, etcétera.

Por tanto, para observar mejor el grado de apertura comercial de una economía, otros indicadores pueden resultar más adecuados. Entre ellos, la llamada tasa de apertura comercial. Esta consiste en calcular el porcentaje que representa la suma total de exportaciones (X) e importaciones (M) de un país con respecto a su PIB. La observaremos por grupos de países en función de su renta media.

Visto desde esta perspectiva, aunque los países de renta alta tienen, por lo general, unas tasas arancelarias comparativamente más bajas no son, desde luego, las economías más expuestas al comercio internacional.

[Ver gráfico 7](#)

GRÁFICO 7. TASA DE APERTURA COMERCIAL (X + M)/PIB, % POR NIVELES DE RENTA MEDIA DE LOS PAÍSES⁴. 1970-2023



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

⁴ Mantenemos en la ilustración la nomenclatura para los grupos de países empleada por el propio órgano de Naciones Unidas, a partir de cuya base de datos hemos elaborado el gráfico. En otras ocasiones nos referiremos por igual motivo a grupos de países de “renta alta”, “renta media” o de “renta baja”.

Si partimos de los postulados del modelo estándar neoclásico⁵ del comercio, cabría esperar una relación directa entre nivel de renta promedio, como *proxy* del nivel de desarrollo económico de los países, y la apertura comercial. Es decir, las economías más desarrolladas⁶ habrían de mostrar una mayor exposición al comercio internacional, y viceversa. Sin embargo, esto no es así.

Como puede apreciarse, aunque la tendencia hacia una mayor apertura comercial ha sido generalizada, los países “en desarrollo” o de renta media tienen una mayor exposición, especialmente si en ellos excluimos a China. Mientras, los países más ricos han tendido a ser menos abiertos, especialmente a partir de la “segunda globalización” desde mediados de los años noventa. Así pues, aunque hay relación entre comercio internacional y crecimiento económico, esta vinculación no es directa. Ni una mayor apertura impulsa necesariamente el crecimiento económico, ni el crecimiento lleva forzosamente aparejada una mayor apertura. Por ejemplo, Estados Unidos es la principal economía del planeta pero tiene una menor tasa de apertura que los países de renta media en promedio. Por su parte, China ha tendido a abrirse al exterior conforme se desarrollaba, pero la economía de renta media más pujante es la principal excepción en términos de apertura comercial para ese grupo de países. Por tanto, establecer una relación directa entre ambos (crecimiento y apertura comercial) no parece adecuado, apuntando a una relación más compleja y menos mecanicista.

⁵ El modelo estándar de comercio internacional es el que, dentro de la perspectiva neoclásica, combina la ventaja comparativa de Ricardo, el modelo de factores específicos de Paul Samuelson y Ronald W. Jones (entre otros), y el modelo Heckscher-Ohlin, también conocido como teoría de las proporciones factoriales. Al respecto, véase Krugman, Obstfeld y Melitz (2012).

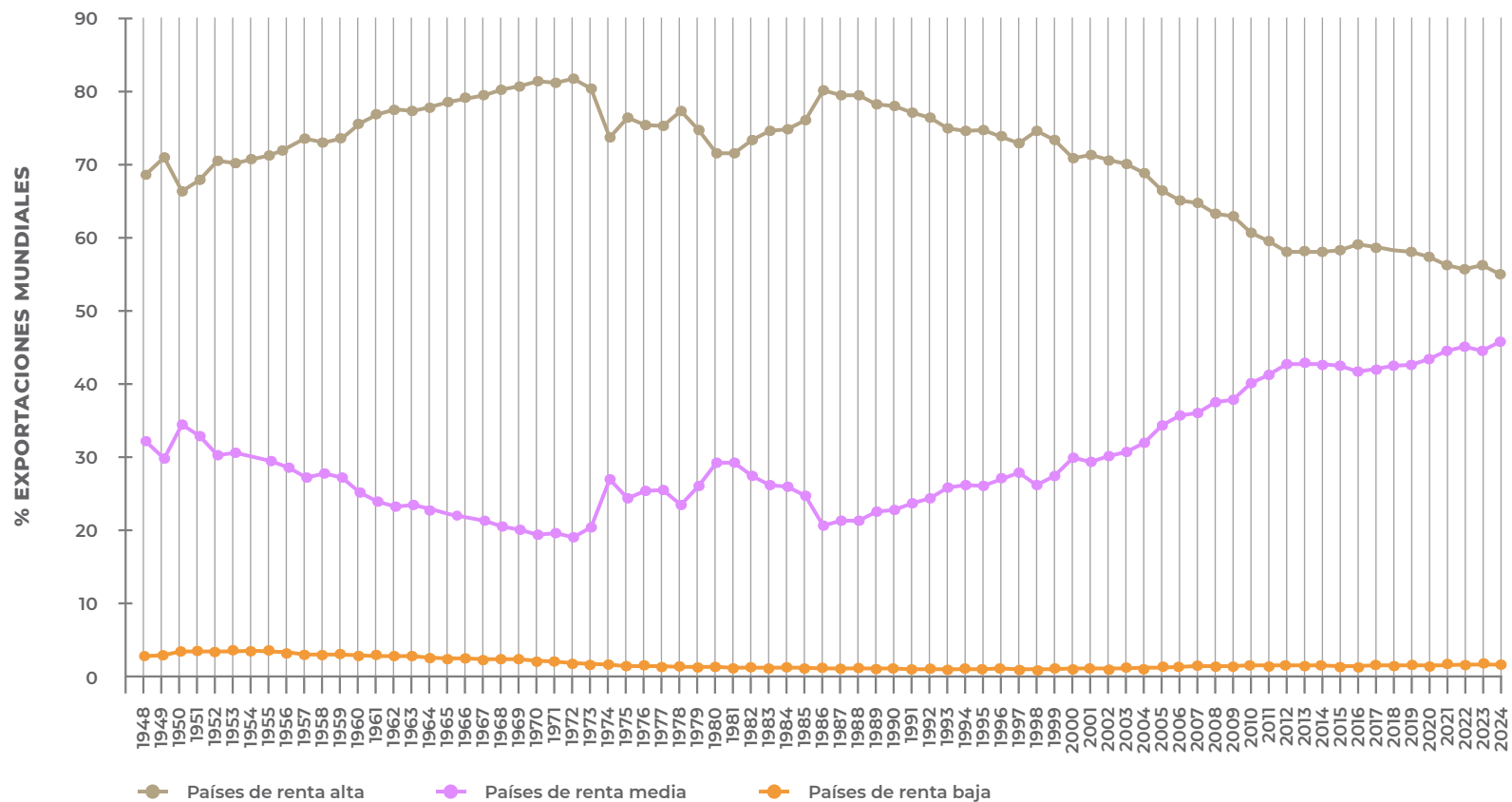
⁶ En el texto se hace referencia en diversas ocasiones a las categorías de países/ economías desarrollados y en desarrollo, una conceptualización cuestionable por basarse en una concepción eurocéntrica y universalista del desarrollo, así como por la idea de linealidad implícita en este concepto, entre otros motivos. Puede encontrarse una sistematización de este debate en Unceta (2009). No obstante, se mantiene esta terminología por tratarse de una categorización ampliamente utilizada en parte de la literatura especializada y en algunas de las fuentes estadísticas empleadas en este trabajo.

3 Cuota comercial de mercancías por niveles de renta. Un reparto aún muy desigual

Si el crecimiento económico puede verse impulsado por el comercio internacional, y dado que la tendencia general desde la segunda mitad del siglo XX ha sido hacia una mayor internacionalización de económica de los países, cabría esperar como resultado un reparto más equilibrado de la participación de estos en el comercio global. Es decir, una mayor liberalización comercial debiera traducirse en una menor concentración del comercio por parte de los países más ricos. Sin embargo, esto ha sido así solo en parte. Los países de renta alta han visto reducir su cuota comercial, esto es, su porcentaje tanto de exportaciones como de importaciones mundiales, en provecho de países de renta media. Sin embargo, pese a su mayor apertura comercial, las economías con menor nivel de renta mantienen una participación testimonial, menor al 1% tanto de las ventas como de las compras con otros socios globales. Con respecto al grupo de países de renta media, cabe advertir en todo caso que buena parte del aumento en su cuota exportadora está explicada por China. Así pues, no es que todas las economías “en desarrollo” hayan avanzado hacia una mayor participación de sus exportaciones sobre el total.

[Ver gráfico 8](#)

GRÁFICO 8. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA EXPORTADORA GLOBAL (%) POR PAÍSES AGRUPADOS EN NIVELES DE RENTA MEDIA. 1948-2024



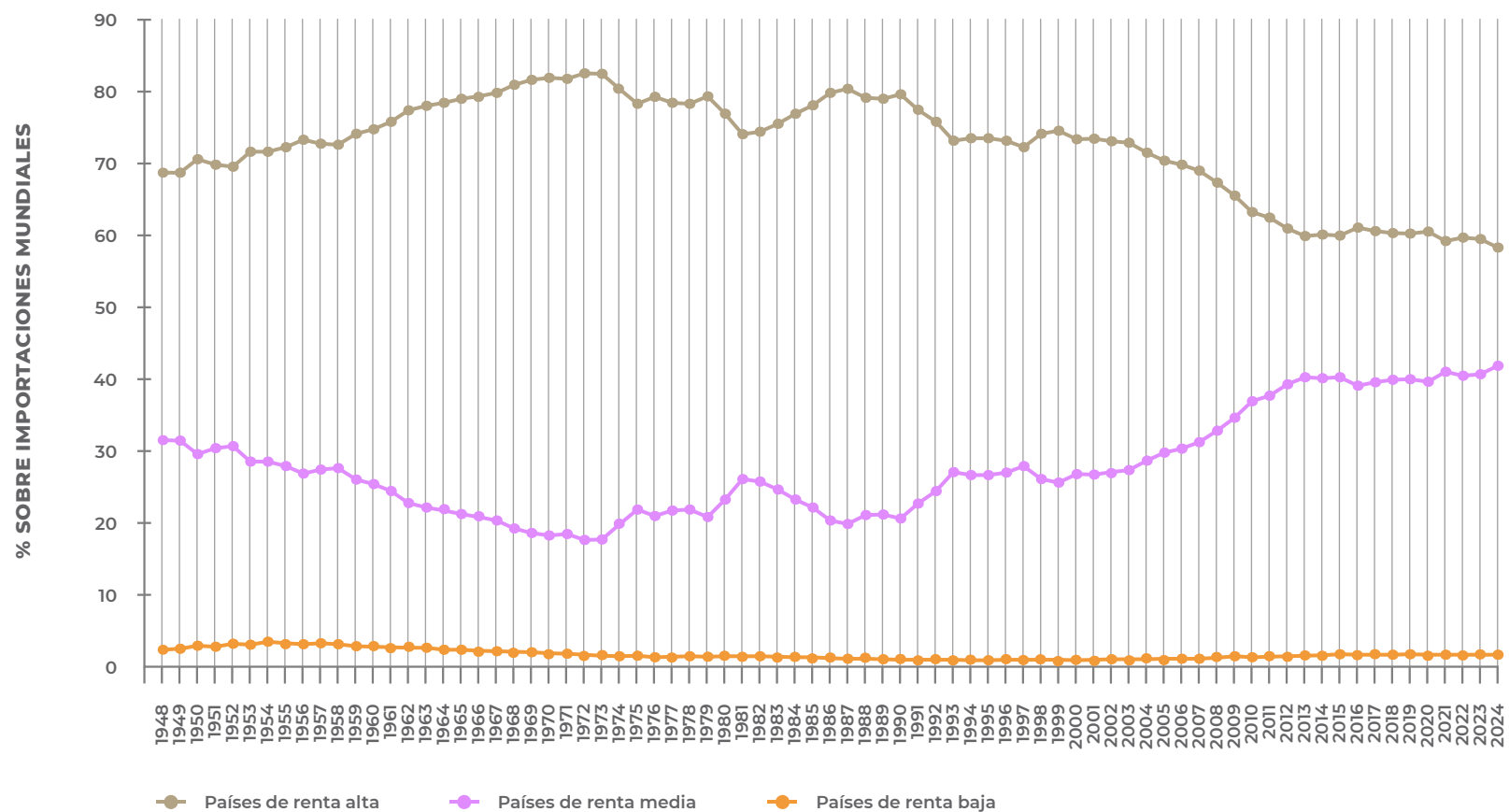
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

El escenario para las importaciones resulta muy similar. Los países con mayor nivel de ingresos han perdido parte de su cuota importadora en favor de las economías de renta media. En total, desde 1986 hasta 2024, la cuota importadora de los países ricos se ha reducido en 21,7 puntos porcentuales. Eso es precisamente lo que ha ganado en ese período el conjunto de países de renta media. De nuevo, en este caso buena parte de esa mayor cuota importadora en estas economías “en desarrollo” está explicada por China. Por otro lado, la participación de las economías más empobrecidas se ha mantenido estancada, con un incremento testimonial de 0,5 puntos porcentuales a lo largo de esos 38 años.

[Ver gráfico 9](#)



GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DE LA CUOTA IMPORTADORA GLOBAL (%) POR PAÍSES AGRUPADOS EN NIVELES DE RENTA MEDIA. 1948-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

Si entramos más en el detalle para observar qué economías son las principales exportadoras e importadoras de mercancías, se observa de nuevo la concentración de buena parte del comercio internacional en unos pocos actores, y cómo los principales protagonistas son, en general, los más ricos.

TABLA 1. PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE BIENES POR CUOTA COMERCIAL (% SOBRE TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES). AÑO 2024

PAÍS	CUOTA EXPORTADORA	PAÍS	CUOTA IMPORTADORA
CHINA	14,6	ESTADOS UNIDOS	13,6
ESTADOS UNIDOS	8,4	CHINA	10,4
ALEMANIA	6,9	ALEMANIA	5,7
PAÍSES BAJOS	3,8	REINO UNIDO	3,3
JAPÓN	2,9	PAÍSES BAJOS	3,3
ITALIA	2,8	FRANCIA	3,0
COREA DEL SUR	2,8	INDIA	2,9
HONG KONG	2,6	HONG KONG	2,8
FRANCIA	2,6	MÉXICO	2,6
MÉXICO	2,5	COREA DEL SUR	2,5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

Solo diez países explican la mitad de las exportaciones (el 49,97%) y de las importaciones (50,21%) mundiales. Y, como se puede apreciar en la tabla, los principales exportadores e importadores son prácticamente los mismos. Estos principales puntos de origen y destino del tráfico global de mercancías son en su mayor parte, además, países de renta alta (con las excepciones de China, México e India). En el caso de las exportaciones, China ha pasado a ser el mayor abastecedor mundial de mercancías y Estados Unidos el principal mercado de destino (lo que, por otra parte, advierte del impacto que tiene su política arancelaria, o comercial en general, para el resto)⁷.

Es cierto también que esta concentración de cuotas comerciales ha tendido a reducirse con el tiempo, y que se han incorporado nuevos participantes como principales exportadores e importadores globales, como ejemplifica la propia China, o India o México. Economías, a su vez, de renta media. Con todo, el comercio global mantiene una concentración elevada en pocos países mayoritariamente de renta alta⁸.

En el modelo estándar neoclásico de comercio, los patrones de especialización son muy marcados y el comercio internacional viene explicado principalmente por las diferencias entre países. Es decir, si un país se especializa en la producción de un bien como el vino o los textiles, exportará esas mercancías, pero no las importará. Mientras, otras economías especializadas en otros bienes comprarán ese vino y esos textiles, en nuestro ejemplo, para vender otros productos.

⁷ Si incluimos a la UE-27 como si fuera un único país, sería el segundo mayor exportador global tras China (14,7% del total) y también el segundo mayor importador mundial tras Estados Unidos (13,3%). Fuente: Eurostat. Cabe advertir, no obstante, que los datos de la UNCTAD y de Eurostat no son del todo coincidentes.

⁸ Según datos de la UNCTAD, en 2024 el grupo de países con mayor nivel de renta media concentraba más de la mitad de las exportaciones e importaciones totales de mercancías en el mundo (el 54,5% de las exportaciones y el 58,2% de las importaciones). Solo el “club” de los 7 más ricos, el G7, concentra el 28% de las exportaciones y el 33,4% de las importaciones mundiales de bienes en 2024. Si lo ampliamos al G20, concentran para ese mismo año el 58,5% de las exportaciones y el 59,4% de las importaciones.

Sin embargo, los datos sugieren que el comercio se concentra más bien entre economías similares y que la especialización exportadora e importadora dista mucho de ser tan drástica. Por ejemplo, España exporta vehículos a motor, pero también los importa. Y sus principales socios comerciales son economías similares, como el resto de Estados miembros de la Unión Europea, comenzando por Francia y Portugal. Esta idea de que el comercio se concentra más entre países similares se observaba también en la Tabla 1, donde los diez principales exportadores e importadores globales de bienes son básicamente los mismos e intercambian entre sí la mitad de las mercancías de todo el mundo. Fenómenos como la expansión en estas últimas décadas de las cadenas globales de valor y el auge del comercio intraindustrial, así como los clústeres industriales, han reforzado este comercio entre similares.

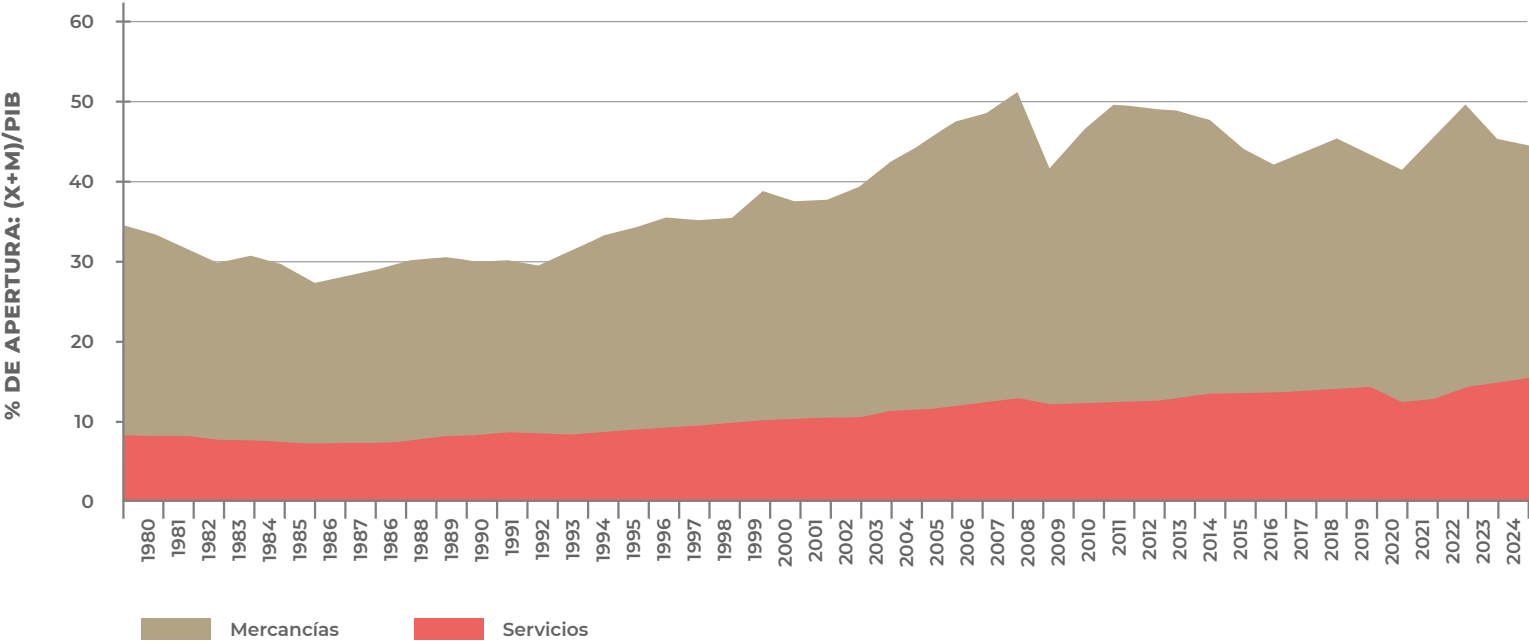
4 El caso particular del sector servicios

Aunque el modelo estándar neoclásico de comercio (que se explicará en la Unidad Didáctica 2) se limita al intercambio de mercancías, el comercio de servicios tiene una relevancia creciente. Sin embargo, por su naturaleza, se trata de un sector más heterogéneo y complejo para el comercio. De hecho, una parte de estos servicios son “no comercializables” o “no transables”, en la medida en que su exportación o importación resulta inviable. Por ejemplo, cortarse el pelo en Tánger puede ser más barato que hacerlo en Madrid o Barcelona, pero no tendría sentido importar este servicio, dados los costes de transporte y tiempo que lleva aparejados.

Asimismo, parte de estos servicios como la educación, la sanidad o los servicios sociales tienen un carácter público. No son meras actividades comerciales. Además, algunos servicios comerciales tienen una mayor complejidad, lo que reduce el número de países competidores. Pensemos, pongamos por caso, en el sector financiero y de seguros, el asesoramiento a empresas, servicios informáticos... requieren de una mano de obra más cualificada, dotación tecnológica, entre otros requisitos. Incluso el sector turístico, menos intensivo en mano de obra cualificada, requiere de unos mínimos de infraestructuras públicas, calidad institucional, estabilidad monetaria, etcétera.

Hay pues barreras de entrada en la medida en que es más exigente acceder a competir en tales áreas de actividad. Todo ello hace que el comercio de servicios sea por sí mismo menos abierto en comparación con el de mercancías, tal como se puede comprobar en el [gráfico 10](#), donde se comparan las tasas de apertura comercial de uno y otro.

GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE APERTURA COMERCIAL POR SECTORES DE ACTIVIDAD (EXPORTACIONES + IMPORTACIONES) / PIB, %, 1980-2024

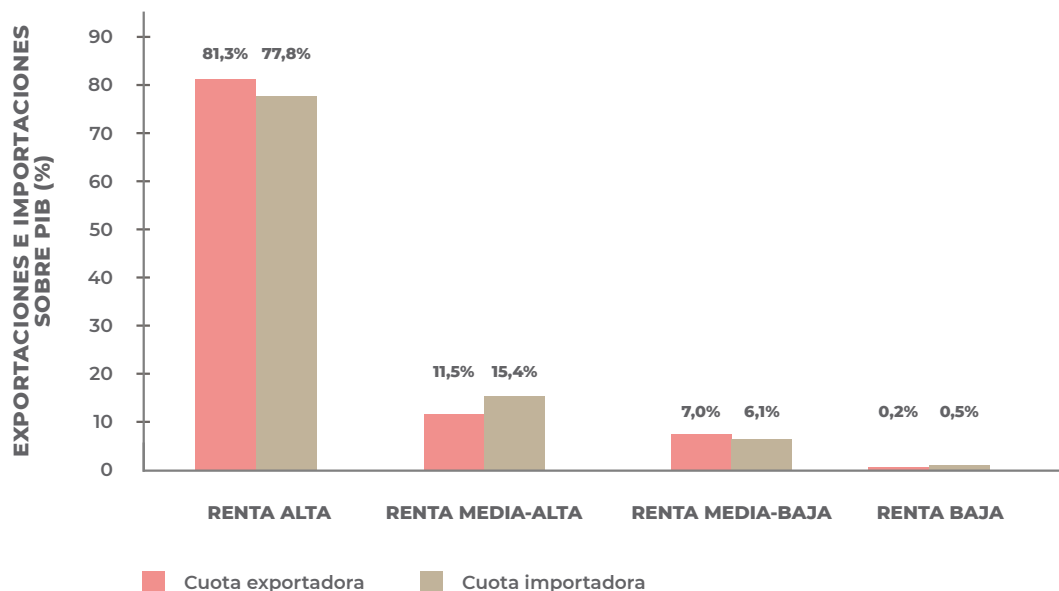


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL. *WORLD DEVELOPMENT DATABASE*.

Esta tasa de apertura en el sector servicios varía mucho entre países según su nivel de ingresos medios, lo que por otra parte resulta coherente con las mayores exigencias que tiene en general ese sector. Dicho de otra manera, la capacidad de competencia internacional en el comercio de servicios no es la misma si se trata de un país más rico, o más empobrecido. Por ello, no es de extrañar que la tasa de apertura esté, por lo general, relacionada con el nivel de ingreso medio de los países, siendo los de renta alta quienes tienen mayor tasa de apertura comercial, como se aprecia en el gráfico siguiente. La excepción, llamativa, es el grupo de países de renta media-alta, que tiene la tasa de apertura comercial en el sector servicios más baja.

La mayor apertura comercial en el sector servicios de los países de renta alta puede entenderse mejor si observamos la cuota de exportaciones e importaciones de las distintas economías según su nivel de renta media. Es decir, cuál es el porcentaje de cada grupo de países sobre el total mundial. Y las diferencias aquí son enormes.

GRÁFICO 11. CUOTA EXPORTADORA E IMPORTADORA DE SERVICIOS DE LOS PAÍSES POR GRUPOS DE RENTA PROMEDIO, %. AÑO 2022



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WDI ONLINE).

Estas diferencias ayudan a entender el afán por parte de algunas economías más grandes por liberalizar el sector servicios desde la fallida ronda Doha, mientras que aquellas de renta media y baja se mostraban por lo general menos favorables.

Los países más ricos concentran más de tres cuartas partes de todo el comercio mundial en servicios. Así, más del 80% de las exportaciones del sector salen de algún país de renta alta, para un destino que generalmente es otro país de renta alta (concentran el 77,8% de las importaciones). El 20% del comercio restante se reparte básicamente entre distintos países de renta media, puesto que la participación de los de renta baja es testimonial.

Visto por países, solo los diez mayores exportadores de servicios concentran el 55% de las exportaciones y el 60,9% de las importaciones. Además, salvo China e India, se trata de países de renta alta.

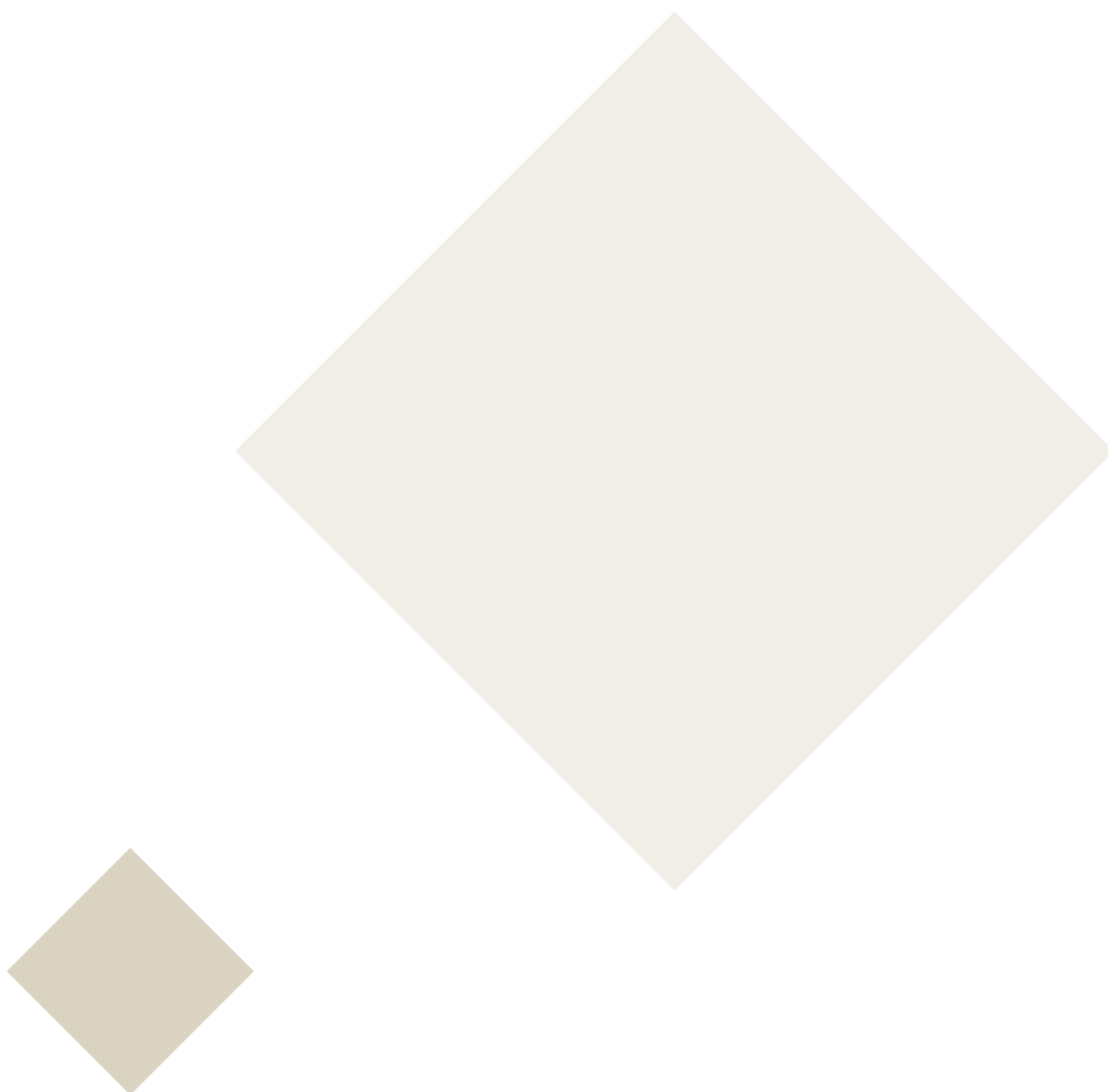
TABLA 2. PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES MUNDIALES DE SERVICIOS POR CUOTA COMERCIAL (% SOBRE TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES). AÑO 2024

PAÍS	CUOTA EXPORTADORA	PAÍS	CUOTA IMPORTADORA
ESTADOS UNIDOS	13,0	ESTADOS UNIDOS	10,4
REINO UNIDO	7,3	CHINA	7,6
IRLANDA	5,9	ALEMANIA	6,8
CHINA	5,0	IRLANDA	5,8
FRANCIA	4,5	REINO UNIDO	5,0
SINGAPUR	4,5	SINGAPUR	4,3
INDIA	4,2	FRANCIA	4,2
PAÍSES BAJOS	3,8	PAÍSES BAJOS	3,8
JAPÓN	2,6	INDIA	3,3
ESPAÑA	2,5	JAPÓN	3,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

De nuevo, la mayoría de los principales lugares de origen y destino en el comercio de servicios son los mismos, de modo que más de la mitad de los intercambios en el sector terciario se concentra en apenas una decena de países. En esta ocasión Estados Unidos, como principal potencia económica, es el mayor exportador e importador de servicios, con un saldo comercial favorable, al contrario que China.

Por último, cabe advertir de algunos datos como es el caso de Irlanda, donde los intercambios de servicios se explican en una buena parte por la residencia fiscal de las empresas allí instaladas y no tanto porque se haya generado en este territorio toda esa actividad comercial.



5 Un comercio global de bienes más complejo y diversificado

La expansión del comercio internacional, en especial del de mercancías, no solo se observa en términos de volumen, sino también de diversificación de productos. Esto ha sido posible tanto por la mayor apertura de los mercados como por la internacionalización de las cadenas de producción, como se explica en el [Volumen 1 de Recursos EsF para la docencia universitaria](#) (Rísquez, 2024). Además, la expansión del comercio global, tanto en volumen como en gama de productos, se ha visto beneficiada por innovaciones como el uso de contenedores en el transporte marítimo, que ha facilitado enormemente las tareas de carga y descarga de mercancías. Un hecho relevante si tenemos en cuenta que el 90% del transporte internacional de mercancías es por mar.

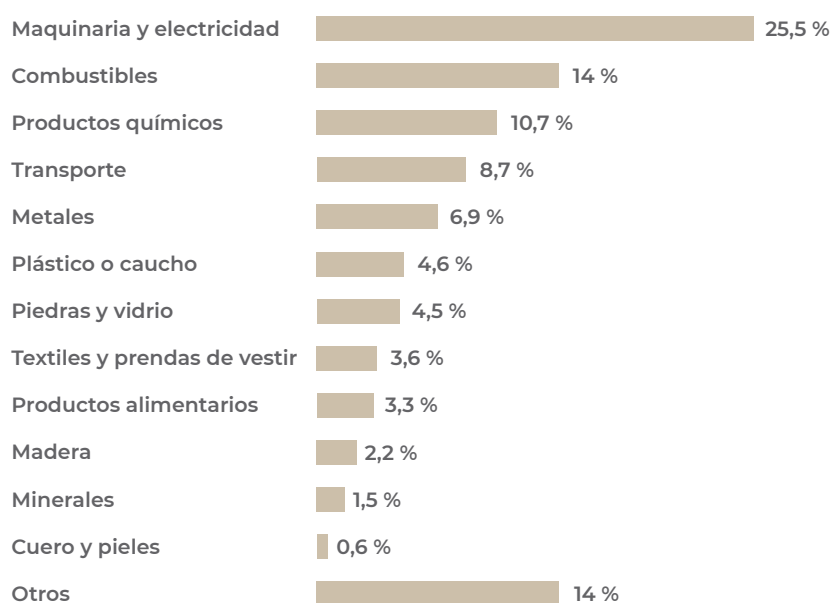
Una manera de ver la importancia de la integración productiva imbricada con el intercambio de mercancías puede deducirse indirectamente al observar la composición de las exportaciones de bienes por tipo de mercancías.

Tal y como puede apreciarse en el gráfico a continuación, la suma de exportaciones de bienes de capital⁹ y de bienes intermedios representa más de una cuarta parte (el 27%) del comercio de mercancías. Esto sin sumar otros rubros como maquinaria y electricidad o las diversas materias primas. Es decir, una parte relevante del comercio mundial de bienes no es tanto entre distintos sectores, como planteaba el modelo estándar neoclásico, sino dentro de una misma industria (comercio intraindustrial). A ello cabe añadir la participación de empresas transnacionales y los intercambios entre filiales de un mismo grupo (comercio intrafirma), que complican aún más, si cabe, el escenario comercial global. Es por ello por lo que en la literatura académica enfoques más recientes se centran en las diferencias entre empresas (González Blanco, 2011: 114).

⁹ Los bienes de capital, también conocidos como bienes de equipo, son activos físicos duraderos (como, por ejemplo, maquinaria) utilizados para la producción de otros bienes o servicios. Por su parte, los bienes intermedios son insumos incorporados durante el proceso productivo para la fabricación de otros bienes finales.

Por su parte, los bienes de consumo representan un 17% del total de exportaciones globales, a lo que cabría agregar el 2% del total de ventas mundiales que representa el sector textil y de prendas de vestir, que son también en su mayoría destinadas al consumo.

GRÁFICO 12. EXPORTACIONES GLOBALES DE MERCANCÍAS. PORCENTAJE (%) SOBRE TOTAL DE EXPORTACIONES DE BIENES. AÑO 2022

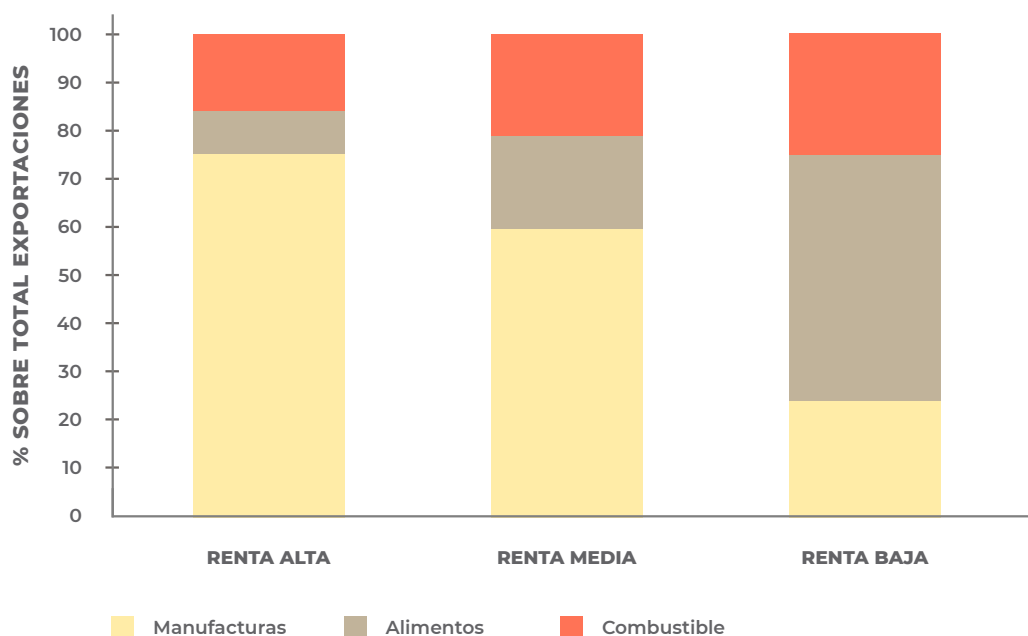


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WTS).

¿En qué tipos de bienes se han especializado las diferentes economías del planeta? Vamos a verlo agrupando de nuevo a los países por niveles de ingresos promedio y seleccionando tres grandes rubros: manufacturas, combustibles¹⁰ y alimentos.

Lo primero que llama la atención es que, pese a la idea que podamos tener de traslado de producción fabril a países de renta media y baja, los países más ricos son también aquellos donde mayor peso tienen las exportaciones de manufacturas sobre el total de ventas de bienes al exterior. Para el año 2024, tres cuartas partes de sus exportaciones (el 75,2%) fueron manufacturas.

GRÁFICO 13. PORCENTAJE DE EXPORTACIONES DE DISTINTOS BIENES SOBRE EL TOTAL (%) POR GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN SU RENTA PROMEDIO. AÑO 2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA OMC.

¹⁰ Como veremos posteriormente (Unidad Didáctica 3), el comercio de combustibles muestra solo una parte de los intercambios de energía asociados al comercio internacional.

Conforme el nivel de renta media es menor, la relevancia en las exportaciones de combustibles y alimentos crece, siendo los países de renta baja quienes más dependen de las exportaciones de alimentos, representando en 2024 más de la mitad (el 50,7%) de sus exportaciones totales de mercancías. De hecho, las exportaciones de combustibles en los países de renta baja tuvieron un peso algo mayor que las de manufacturas (25,1% frente a 24,2%).

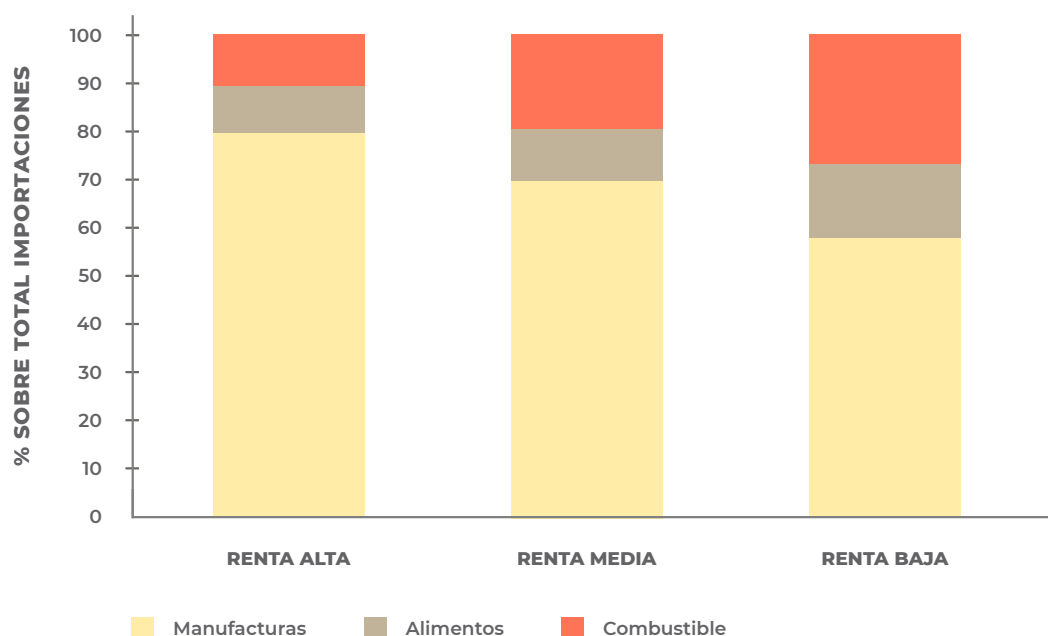
Los patrones de especialización comercial de bienes tienen sentido en términos de mayor o menor grado de industrialización, y con ella el mayor o menor nivel de ingresos medios de la población.

Pero, para tener una imagen más completa, conviene observarlo también por el lado de las importaciones. Y ahí, de nuevo, vemos que los patrones de especialización no son tan simples como nos plantean los modelos de teoría comercial dominantes en la literatura académica. Así, si bien los países de renta alta tienen una mayor especialización en la exportación de manufacturas, estas también son, con diferencia, el principal rubro de sus importaciones. De hecho, su importancia sobre las compras internacionales de bienes es mayor incluso (79,7% sobre el total). La relevancia de las importaciones de manufacturas sobre el total se reduce conforme la renta media de los países es menor, siendo en todo caso mayor el peso de las importaciones de bienes fabriles sobre el total que en el caso de sus exportaciones, especialmente en los países con menor renta¹¹. Esto es coherente con el hecho de que un menor grado de industrialización y mayor especialización relativa en bienes básicos les hace más dependientes de compras de bienes manufacturados en el exterior.

¹¹ En el grupo de países de renta baja, las exportaciones de manufacturas representaron en 2024 el 24,4% del total, mientras que sus importaciones para ese año representaron el 58% de sus compras de mercancías al exterior.

De nuevo, en las importaciones vemos cómo a medida que el nivel de renta media es menor, crece el peso de las importaciones de alimentos y combustibles¹². Es decir, que, si bien tienen una mayor relevancia relativa en sus exportaciones comparada con las de los países ricos, también son relativamente más dependientes de las compras en el exterior de estos tipos de bienes.

GRÁFICO 14. PORCENTAJE DE IMPORTACIONES EN DISTINTOS BIENES SOBRE EL TOTAL (%) POR GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN SU RENTA PROMEDIO. AÑO 2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA OMC.

Pero, si bien la relevancia de las importaciones de bienes manufacturados disminuye conforme menor sea el nivel de renta media, en todos los casos su importancia sobre el total de importaciones es notable, pues en todos los grupos de países las manufacturas representan más de la mitad de

¹² En el caso de los países de renta alta, observar el porcentaje de importaciones energéticas sobre el total puede generar la falsa idea de una menor dependencia de la energía, dado que comparamos las importaciones de combustibles con otras. Pero, además, hemos de considerar otros intercambios energéticos que no aparecen visibilizados en las estadísticas sobre comercio de bienes, cuestiones que se tratarán en el apartado correspondiente.

las importaciones de bienes. Esto plantea cuestiones frente a la idea de los modelos clásicos y neoclásicos del comercio internacional, donde lo importante es la especialización en torno a la división internacional del trabajo, sin prestar atención al tipo de especialización. Dicho de otro modo, estas teorías plantean que la especialización es importante y beneficiaría al conjunto, puesto que se ofertan más y mejores productos porque los producen quienes mejor pueden hacerlo. Sin embargo, consideran irrelevante en qué se especialice cada economía¹².

En la práctica, no obstante, los países con menor nivel de renta dependen más, en sus ventas, de bienes como los alimentos, con un menor valor añadido y precios internacionales más inestables. A su vez, dependen más de las adquisiciones de productos manufacturados, con mayor valor añadido y, con ello, mayores precios relativos que los de sus exportaciones. A su vez, la elasticidad demanda-renta de las manufacturas es mayor que la de los productos primarios. Es decir, a medida que aumenta la renta de las personas en un país, estas incrementan su demanda de manufacturas, pero la de bienes primarios crece sensiblemente menos. Por verlo con un ejemplo, la mejora de la renta disponible permite que aumente la demanda de productos tales como vehículos, electrodomésticos, teléfonos móviles, entre otros, pero el aumento de la renta no hace que esa misma población pase a consumir mucho más café, cacao, etc.

Asimismo, resulta significativo que, si bien en los países de renta baja las exportaciones de alimentos son con diferencia su principal rubro exportador y claramente un porcentaje mayor que en las economías de rentas media y alta, de nuevo en las importaciones la relevancia de los alimentos es mayor que en los demás grupos de países. Por ello, son doblemente vulnerables ante *shocks* en los mercados de estos bienes básicos, tanto por su mayor dependencia exportadora como importadora.

¹² De igual modo han tendido a obviarse efectos tales como los impactos en términos de género o los ecológicos.

6 Desequilibrios globales: la balanza por cuenta corriente, del revés.

Según la teoría económica neoclásica, las relaciones comerciales entre países con diferente nivel de desarrollo habría de generar unos superávits comerciales en las economías más industrializadas, y con ello más productivas, con mayor valor añadido en sus exportaciones. Mientras, aquellas otras menos tecnificadas tenderían a registrar déficits comerciales. Los superávits de los países más desarrollados generarían un ahorro que tendería a exportarse hacia las economías periféricas¹⁴, en búsqueda de una mayor rentabilidad potencial del capital que da el contar un desarrollo productivo más incipiente. Por tanto, en términos de balanza por cuenta corriente, que mide los flujos de ingresos y pagos de un país con el resto del mundo, las economías más industrializadas registrarían superávits que habrían de traducirse en flujos financieros hacia aquellas otras en desarrollo.

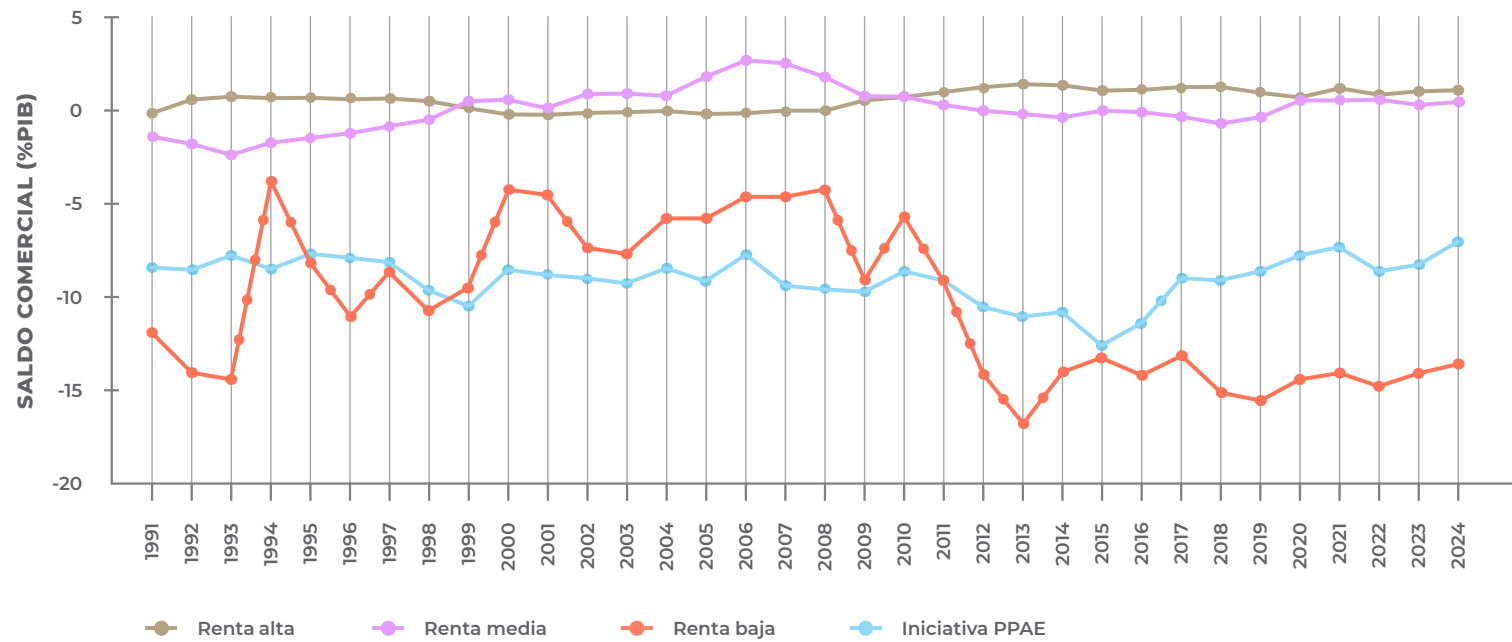
Veamos en primer lugar, qué ha sucedido en la balanza comercial de bienes y servicios ([gráfico 15](#)) en los distintos países, agrupados en términos de su nivel de renta promedio.

En efecto, las economías de renta alta tienden a registrar saldos favorables en su balanza comercial de bienes y servicios. Como contraste, los países de menor renta presentan déficits recurrentes, además muy elevados en términos de su PIB durante estas últimas décadas. Una situación similar a la del grupo de economías en la Iniciativa de Países Pobres Altamente Endeudados (PPAE), del FMI y Banco Mundial para las economías empobrecidas y con elevados niveles de deuda externa. Una iniciativa sin buenos resultados treinta años después de ponerse en marcha. De hecho, los persistentes déficits comerciales para esos países complican más si cabe que puedan liquidar esa deuda exterior acumulada.

Por último, el grupo de economías de renta media muestra un comportamiento de su saldo comercial de bienes y servicios más dispar con respecto a lo que cabría esperar desde la teoría neoclásica, en tanto sí muestra una mayor tendencia hacia los superávits.

¹⁴ Hablamos de economías periféricas, en tanto que tienen una posición dependiente o subordinada con respecto a las economías más ricas, o centrales.

GRÁFICO 15. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS (% PIB) POR GRUPOS DE PAÍSES. 1991-2024

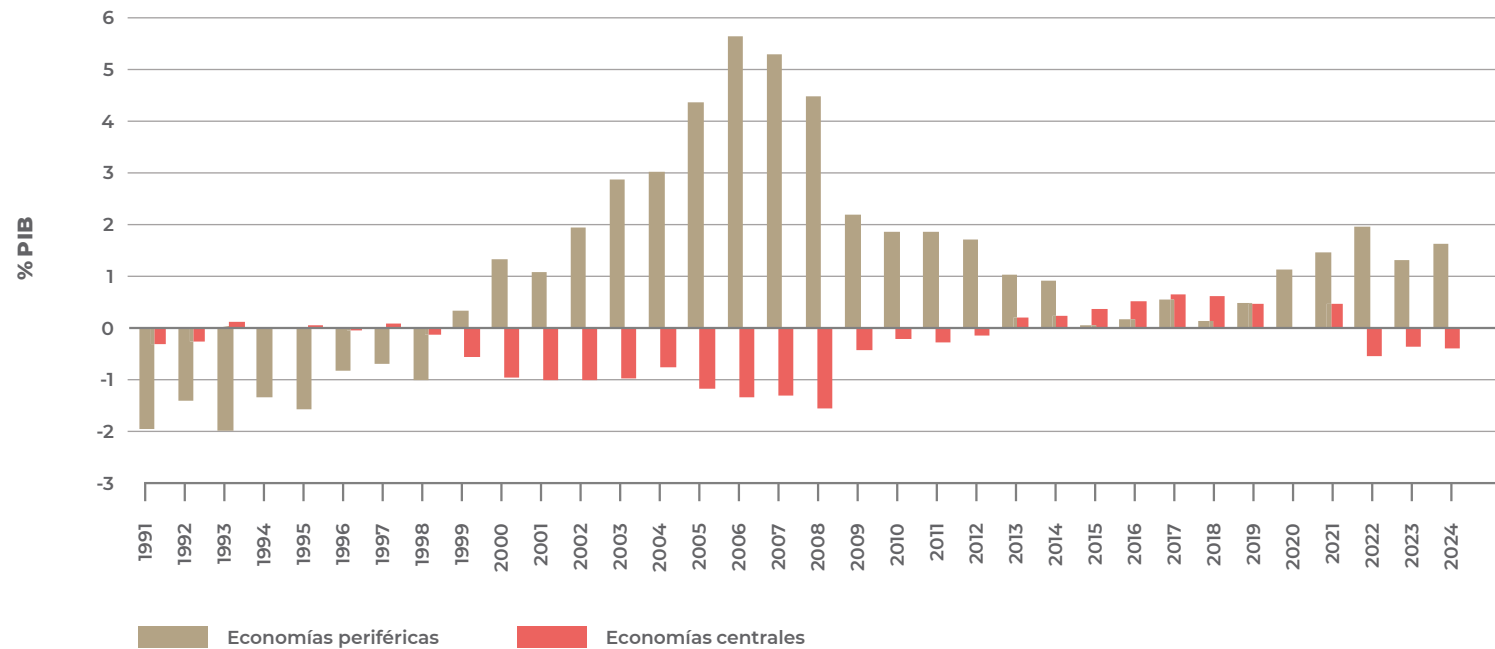


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DEL BANCO MUNDIAL (WDI ONLINE).

Sin embargo, si observamos la evolución de los saldos por cuenta corriente ([gráfico 16](#)) los resultados cambian. Los saldos comerciales favorables en los países de mayor nivel de renta no se trasladan a superávits corrientes durante estas últimas décadas. Al contrario, el grupo de economías centrales ha tendido, por lo general, a registrar déficits por cuenta corriente, en contraste con los superávits de las periféricas. De esta forma, los flujos de capitales iban en sentido inverso al esperado: del Sur al Norte económico; exportando ahorro desde los países de la periferia hacia los centrales. Por supuesto, hay excepciones dentro de cada grupo: Alemania, por ejemplo, registra elevados superávits por cuenta corriente. Pero la gran mayoría como el propio Estados Unidos, Reino Unido, España (hasta la crisis financiera de 2008) registraron elevados déficits, a niveles incluso récord. El [gráfico 16](#) ilustra estos desequilibrios globales.

El saldo por cuenta corriente expresa una diferencia entre el ahorro nacional público y privado y la inversión. Lo esperable, por tanto, sería que las economías en desarrollo mostraran déficits por cuenta corriente, ya que el ahorro interno sería insuficiente para atender a toda la inversión. Esta necesidad de financiación adicional vendría desde países de renta alta, con mayor ahorro que inversión. Pero, como puede apreciarse, los déficits por cuenta corriente en el grueso de las economías de renta alta fueron crecientes desde finales del siglo pasado hasta alcanzar su cota justo al inicio de la crisis financiera global, en 2008. El exceso de inversión con respecto al ahorro interno se compensaba con la importación de ahorro externo. Mientras, el exceso de ahorro en buena parte de las economías periféricas se bombeaba hacia el resto del mundo, aportando liquidez a los mercados financieros globales.

GRÁFICO 16. SALDO POR CUENTA CORRIENTE (% DEL PIB). 1980-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA UNCTAD.

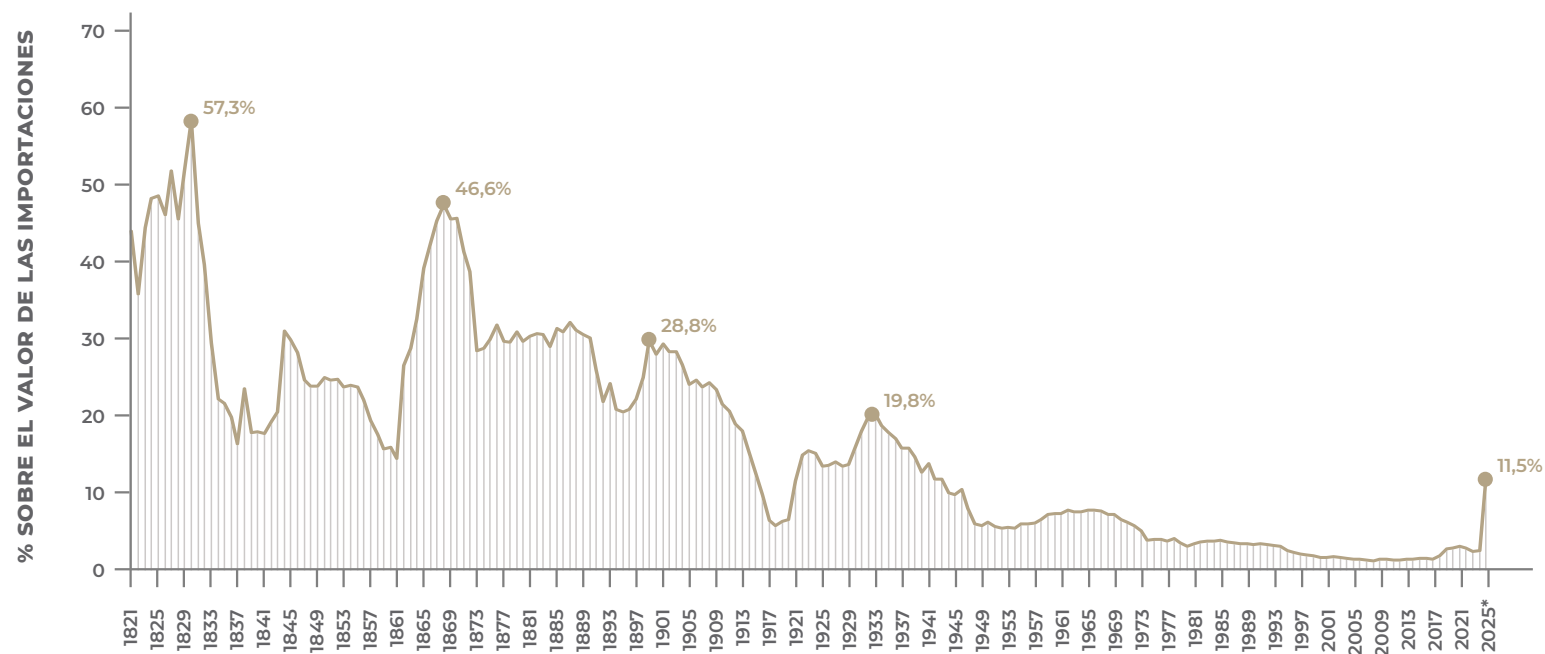
Pettis y Klein (2021) plantean al respecto la siguiente lectura: los enormes superávits por cuenta corriente de países en desarrollo como China son posibles en la medida en que son resultado de una política orientada a la exportación mediante la contención de la demanda interna. Como contrapartida, Estados Unidos absorbe el exceso de producción de economías como China gracias a la demanda internacional de dólares y su mercado financiero abierto. Sin embargo, esto se produce a costa de un proceso de desindustrialización y de un mayor endeudamiento. Desde esa perspectiva, los desequilibrios globales serían el resultado de desequilibrios internos de clase propiciados por la desigualdad de la renta dentro de cada país. Y la estrategia de crecimiento orientado a la exportación de China o Alemania, lograda a costa de contener la demanda interna, no sería sino una estrategia comercial mercantilista acorde con los intereses de los sectores empresariales exportadores. Ello en contra de los intereses de otros capitales vinculados al mercado interno, pero también contra el factor trabajo, cuya contención salarial es clave para restringir la demanda interna.

7 ¿Cambio de paradigma y fin de la globalización?

Los cambios en la política comercial de Estados Unidos, como vimos, principal destino de las exportaciones mundiales de bienes, han planteado la pregunta de si estamos al final de la globalización tal y como la conocíamos. Para analizar hasta qué punto la política arancelaria de la actual administración Trump representa un cambio en la política comercial del país norteamericano, el [gráfico 17](#) puede resultar útil.

Si bien, tal y como apuntaba Chang (2002), en perspectiva histórica, Estados Unidos no ha sido un país favorable al libre comercio, la tendencia hacia una mayor liberalización especialmente tras la Segunda Guerra Mundial parece evidente. E igualmente resulta evidente el drástico giro en estos últimos años. Un giro que tiene como trasfondo la pugna comercial del país norteamericano con la pujante China, en la que la Unión Europea también ha puesto en revisión sus postulados tradicionales en favor de la libertad de comercio y la libre competencia, aunque sin llegar hasta la fecha a los planteamientos proteccionistas de la Casa Blanca.

GRÁFICO 17. ARANCEL PROMEDIO EN ESTADOS UNIDOS. 1821-2025*



*Los datos para el año 2025 son provisionales.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE TAX FOUNDATION.

La actual política proarancelaria de Estados Unidos recuerda a la seguida por este país durante el período de entreguerras. Eso sí, ni el contexto es el de entonces ni tampoco lo son los efectos de los aranceles en un entorno de mayor interrelación no sólo comercial, sino también productiva, como se deducía del gráfico 12, por lo que sus efectos serán, con toda probabilidad, perniciosos para los intereses que dicen perseguir (reindustrialización, mejoras de poder adquisitivo). Muchas exportaciones contienen a su vez importaciones por lo que encarecer estas con barreras arancelarias previsiblemente perjudicará también a las exportaciones. Pero, sobre todo, porque la economía de Estados Unidos se ha podido aprovechar de un modelo de inserción en el que podía mantener de forma permanente un nivel de inversión muy por encima de su ahorro nacional gracias a la captación de ahorro externo vía apertura financiera y con el dólar como moneda ancla global. Da la sensación de que EE. UU. pretende mantener las ventajas de su modelo de inserción exterior, pero rechazar los inconvenientes que le van aparejados. Y ello no será posible.

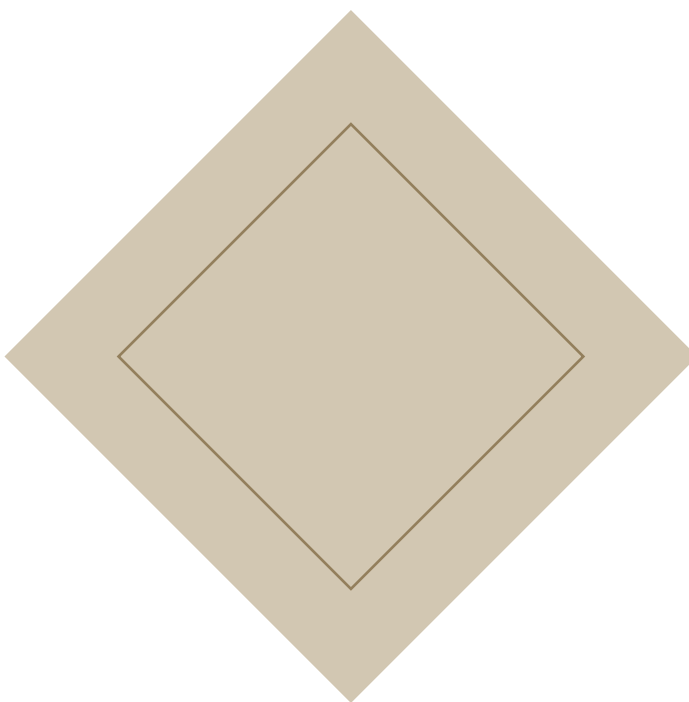
El economista estadounidense John Kenneth Galbraith afirmaba que las predicciones económicas hacen de la astrología una ciencia respetable. Así pues, no trataremos aquí de plantear ninguna predicción sobre el posible futuro de la globalización. No obstante, sí parece claro que cualquier cambio significativo en esa interrelación económica global requeriría mucho tiempo en el mejor de los casos. Una internacionalización que es asimismo consustancial a la dinámica de la economía capitalista por lo que, pese a algunos cuestionamientos con respecto a la globalización –especialmente a partir de las tensiones en las cadenas globales de suministro y los problemas derivados de la concentración productiva en grandes clústeres durante la pandemia–, no parece razonable esperar cambios significativos hacia una “desglobalización” ni a corto ni a medio plazo.

Sí hay, de todas formas, un cambio significativo, no tanto en relación con la globalización en sí, sino en el tipo de globalización, como muestra una comparación entre la arquitectura institucional de la mundialización de estas últimas décadas y la de la llamada primera globalización en el siglo XIX. En aquella época, mientras los mercados financieros se autorregulaban por la libre circulación de capitales que exigía el patrón oro, la globalización comercial se basaba en acuerdos bilaterales donde se disolvían las fronteras entre las relaciones diplomáticas con el uso de la fuerza militar y la coerción.

La crisis de la OMC como organismo multilateral para el comercio es, en realidad, anterior a Trump y se evidenció ya, de hecho, con el fracaso de la Ronda de Doha. Un fracaso que, a su vez, reflejaba el mayor peso relativo de algunos países de renta media frente a los más ricos, y con ello un mayor poder de negociación frente a estos, que planteaba debates con respecto a qué liberalizar, como la apertura de los mercados agrícolas a los países en desarrollo o el cuestionamiento de la pretensión de los países ricos de liberalizar el sector servicios.

Al respecto está por ver si la subida de aranceles logrará revertir las dinámicas de internacionalización productiva, o si servirá más bien como herramienta de coerción para negociaciones bilaterales. Mientras tanto, organismos como la referida OMC, u otros como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) han perdido, al menos por ahora, su capacidad –o cuanto menos su potencial– para llegar a grandes acuerdos o arbitrar las relaciones comerciales internacionales por encima de los intereses nacionales.

Una última consideración. La política proarancelaria en Estados Unidos podría hacer pensar que el debate sobre el comercio internacional es entre aranceles sí o aranceles no o, en términos más generales, entre más o menos proteccionismo. Sin embargo, entendemos que sería un error y una limitación enfocarlo así. Ni el proteccionismo genera por sí solo la anhelada reindustrialización en Estados Unidos, ni una apertura irrestricta traerá la solución gracias a la capacidad autorreguladora de los mercados. Prueba de ello es que, en la práctica, ningún país la lleva a cabo. La cuestión más bien sería, como planteara Rodrik (2017), qué política comercial es más adecuada para según qué contexto económico. Es decir, no se trata, en la práctica, de un dilema entre si librecomercio o proteccionismo, sino de cómo intervenir en el comercio internacional para alcanzar nuestros objetivos en función de las circunstancias. Y ello sabiendo que el mercado no sabrá hacerlo en nuestro lugar ni que, como evidenciase Chang (2002), tengamos disponible ninguna receta universal que nos pudiese prestar la historia.



Bibliografía

- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera: La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Los Libros de la Catarata.
- González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Revista Información Comercial Española (ICE)*, (858), 103–117.
- Kindleberger, C. P. (2009). *La crisis económica 1929–1939. Capitán Swing*. (Obra original publicada en 1973).
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *Economía internacional: Teoría y política* (9.ª ed.). Pearson Educación.
- Millet, M. (2001). *La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC* (Colección Estudios Económicos, n.º 24). La Caixa Servicio de Estudios. https://www.caixabankresearch.com/sites/default/files/content/file/2016/09/ee24_esp.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (1994). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
- Pettis, M., & Klein, M. C. (2023). *Las guerras comerciales son guerras de clase: Cómo la desigualdad distorsiona la economía y amenaza la paz. Capitán Swing*. (Obra original publicada en 2021).
- Rodrik, D. (2018). *Hablemos claro sobre el comercio mundial: Ideas para una globalización inteligente*. Deusto. (Obra original publicada en 2017).
- Unceta, K. (2009). Desarrollo, subdesarrollo, maldesarrollo y postdesarrollo: Una mirada transdisciplinar sobre el debate y sus implicaciones. *Carta Latinoamericana*, (7), 1–34.



UNIDAD
DIDÁCTICA
2

Principales teorías del comercio internacional

Introducción

Los países participan en el comercio internacional fundamentalmente por las diferencias de oferta o de precios existentes entre sí; estas son las condiciones para que existan flujos comerciales. Las diferentes teorías que se han ido elaborando en Economía Internacional¹ sobre Comercio Internacional (CI) parten de buscar causas y efectos del comercio sobre la base de una de las dos condiciones expuestas. Para ello se sirven de modelos con diferentes niveles de uso de las matemáticas y de una serie de supuestos, más o menos cercanos a la realidad económica. También conocemos, gracias a la Unidad Didáctica 1, la complejidad de las relaciones comerciales actuales y la gran transformación que los flujos comerciales han experimentado en el último medio siglo aproximadamente. En esta unidad nos remontamos mucho más atrás en el tiempo y viajamos hasta los orígenes de las contribuciones de la economía (política), las cuales guardan relación directa con el CI. A partir de ahí trataremos de presentar las diferentes teorías y aportaciones que han enriquecido el campo de estudio del comercio internacional. Precisamente esto constituye un rasgo distintivo de este texto en tanto en cuanto presenta una gran diversidad teórica que discurre desde las teorías ortodoxas, dominantes también en el estudio del CI, hasta las teorías heterodoxas².

¹ Siguiendo a Tugores (2000), el estudio de la economía internacional se suele dividir habitualmente en comercio internacional y finanzas internacionales y se diferencia de la macroeconomía porque integra dichas relaciones económicas internacionales.

² Siguiendo a Harvold-Kvangraven y Alves (2020: 232), podemos definir la economía heterodoxa como un estudio tanto de la producción y distribución del excedente económico, integrando el papel de las relaciones de poder en la determinación de las relaciones económicas, como de los sistemas económicos y las políticas económicas asociadas. Todo ello integra las teorías que incorporan estas cuestiones como elementos fundacionales, es decir, la economía marxista, la economía política clásica, la economía feminista, la economía institucional, la economía ecológica y la economía keynesiana.

La revisión de esta literatura va a ser presentada a partir de cuatro ejes de diferenciación que constituyen el hilo expositivo de este apartado:

- 1) ¿Qué condición y causa del comercio plantean?
- 2) ¿Qué supuestos utilizan en su desarrollo teórico?
- 3) ¿Qué conclusiones principales adoptan?
¿Cómo definen el patrón de comercio internacional de los países?
- 4) ¿Qué impactos socioeconómicos identifican?
¿Defienden el beneficio mutuo³?

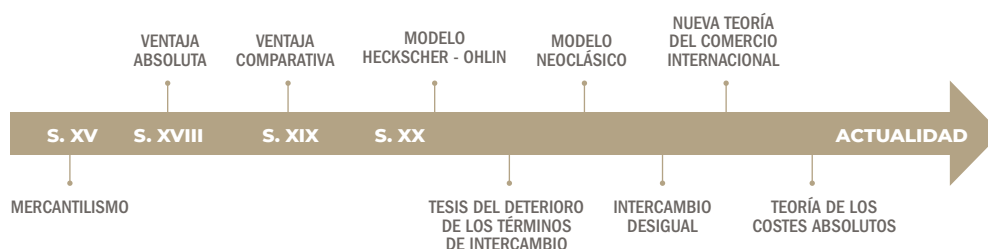
Esta unidad didáctica pretende ofrecer una aproximación al gran abanico existente de teorías en el estudio del CI. Esto conlleva una explicación básica de cada una de ellas sin entrar en los entresijos de sus desarrollos. Por tanto, priorizamos la diversidad a la profundidad, ya que es ahí donde consideramos que podemos complementar la gran cantidad de libros o artículos que ya presentan las teorías del comercio internacional. Además, pretendemos evidenciar el proceso acumulativo del conocimiento existente en este campo de la economía, pues gran parte de las contribuciones que expondremos a continuación se desarrollaron siguiendo las aportaciones de los autores que les precedían.

³ Esta tesis consiste en el reconocimiento de que todos los países que comercien libremente, sin importar las condiciones ni el contenido de tal intercambio, saldrán beneficiados mutuamente. En cambio, su rechazo, siguiendo a Prebisch (1966), conlleva el reconocimiento de las diferencias estructurales entre los países industriales avanzados y los países periféricos, lo que termina provocando que unos salgan beneficiados y otros perjudicados.

Siguiendo el hilo expositivo mencionado en la introducción, pasamos a continuación a presentar las principales contribuciones teóricas al campo del comercio internacional. El criterio que fundamenta el orden de su exposición es principalmente temporal, es decir, seguimos una línea temporal basada en cuándo se realizaron las aportaciones principales de cada una de las teorías. Así, como se puede observar en la Figura 1, vamos intercalando teorías ortodoxas (como las ventajas absoluta y comparativa, el modelo Heckscher-Ohlin, el modelo neoclásico o la nueva teoría del comercio internacional) y teorías heterodoxas (el mercantilismo, la tesis del deterioro de los términos de intercambio, el intercambio desigual y la teoría de los costes absolutos)⁴.

FIGURA 1. EVOLUCIÓN TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

ORTODOXIA



HETERODOXIA

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

⁴La clasificación entre teorías ortodoxas y heterodoxas del CI se basa en dos criterios. Por un lado, en el cuestionamiento o no del beneficio mutuo del CI y, por otro lado, en la defensa de una política comercial librecambista o no. Las teorías del CI incluidas como ortodoxas defienden el beneficio mutuo y las políticas librecambistas mientras que las teorías heterodoxas se oponen. Evidentemente, esta clasificación no pretende desprestigiar las diferencias estructurales que existen en el seno de cada agrupación. Precisamente consideramos pertinente este material para exponer los planteamientos y matices propios de cada una de las teorías.

1 Mercantilismo

El mercantilismo es un conjunto de contribuciones elaboradas en Europa durante la Edad Moderna, es decir, los siglos XV, XVI, XVII y parte del XVIII, que se centraron en formular recomendaciones de política económica con el objetivo general de fortalecer los diferentes Estados⁵. Dichos escritos constituyen el germen de la economía política en un contexto histórico que transita de la Edad Media a la Edad Contemporánea y que precede a la irrupción del capitalismo como sistema económico dominante.

De hecho, como plantea Deyon (1970: 122-123), las ambiciones del mercantilismo evocaron tanto los objetivos como el dinamismo de las sociedades industriales capitalistas a pesar de que no se disponía de los medios técnicos ni de la energía colectiva de las revoluciones burguesas. Un elemento central de estos desarrollos era su orientación política, lo que lleva a Heckscher (1994) a definir el mercantilismo como una fase de la historia de la política económica posterior a la Edad Media.

Siguiendo a Perdices y Reeder (1998), las formas básicas de intervención directa del Estado que proponían los proyectos mercantilistas eran:

1) favorecer la producción nacional (industrial o agraria) mediante políticas proteccionistas, es decir, a través de la protección frente a las importaciones. Por ejemplo, en Inglaterra, en 1700, se prohibió la importación de tejidos de seda y algodón procedentes de la India (Deyon, 1970); 2) promover y financiar empresas, generalmente manufactureras, fundamentalmente desde finales del siglo XVII. Por ejemplo, en Inglaterra, la reina Isabel distribuyó monopolios en la industria del alumbrado, la pólvora o el jabón para introducir esos nuevos sectores productivos en el

⁵ El Estado en aquel contexto histórico era muy diferente al actual, fundamentalmente por la legitimación de origen divino del poder del Rey y por el enorme poder que él mismo acaparaba.

país (Deyon, 1970); 3) consolidar y perpetuar el poder sobre las colonias por parte de los Estados que ya las tenían; 4) racionalizar el sistema fiscal introduciendo nuevos impuestos y mejorando la eficacia de los ya existentes para aumentar los ingresos del Estado aunque eso no conllevara una redistribución más equitativa⁶.

Estos proyectos económico-políticos fueron estables y duraderos en Inglaterra y Francia y, en menor medida, en Suecia, pero en el resto de Estados europeos no tuvieron gran continuidad. De hecho, cuando Inglaterra y Francia, ya en el siglo XVIII, comienzan a cuestionarse, dadas sus condiciones económicas renovadas, las prácticas mercantilistas, la mayoría del resto de países europeos estaban tratando de consolidar sus políticas mercantilistas (Deyon, 1970)⁷.

Las proposiciones mercantilistas tratan de buscar el desarrollo productivo de las diferentes economías, lo que implica generar incrementos de productividad, es decir, ser capaces de producir más productos utilizando menos factores productivos para ello. Si las empresas adquieren esa mayor eficiencia productiva, estarán en condiciones de competir en precios con el resto de los productos del mercado internacional. Es precisamente durante la etapa en la que esa mejora de productividad se está gestando cuando plantean el uso de aranceles, es decir, utilizándolos como una condición previa para el desarrollo de la economía.

⁶ Esta propuesta pretende modificar la fórmula utilizada mayoritariamente en la Edad Media, la cual, como plantea Heckscher (1994), era a través de peajes que no estaban en los límites de dos territorios políticos diferentes, sino internamente, a lo largo de las rutas terrestres y acuáticas y en pueblos y mercados. Estos peajes constituían un obstáculo al comercio mucho más fuerte que las limitaciones técnicas relacionadas con el propio transporte.

⁷ Siguiendo a Sánchez (2021: 201), uno de los herederos posteriores del proteccionismo fue Friedrich List, quien, durante el segundo cuarto del siglo XIX, contribuyó a la unificación económica de los estados de Alemania a través de la conformación de una unión aduanera conocida como Zollverein. Para ello, se basó en los preceptos proteccionistas que aprendió de Alexander Hamilton, el primer secretario del tesoro de EE. UU., a finales del siglo XVIII.

En este sentido, Deyon (1970: 21-22) recoge las recomendaciones de un personaje inglés en 1581 reclamando medidas más contundentes:

“Creo que nuestras ciudades podrían pronto hallar de nuevo su antigua riqueza, mediante el cese de importaciones de mercancías fabricadas en el extranjero, y que podrían serlo en el país, mediante la restricción de la exportación en estado bruto de nuestras lanas, pieles y otros productos, mediante la venida, bajo control de las ciudades, de artesanos que vivan en el exterior, mediante la fabricación de mercancías susceptibles de ser exportadas después de un examen y mediante la colocación en ellas, antes de ser vendidas, del sello de la ciudad.”

Aquí identificamos, en su conjunto, la defensa de medidas que pretenden impulsar la producción local de productos artesanales o manufacturados, es decir, de productos que integraran trabajo local y, en la medida de lo posible, cualificado. De hecho, plantea también la promoción de dichos productos en el exterior a través de ese sello que se podría equiparar a lo que hoy entendemos como una denominación de origen o cualquier etiquetado distintivo.

De esta forma, deducimos que la condición principal del mercantilismo para que existan flujos comerciales es la diferencia de precios, la cual se asienta sobre diferentes niveles de productividad. No obstante, también consideran los flujos comerciales derivados de las diferencias de oferta ya que, como recoge la cita anterior, la prohibición de importaciones la plantean sólo para productos que pueden ser fabricados localmente. Esto supone dejar abierta la vía de entrada a los recursos naturales o bienes primarios inexistentes en el país.

La mayoría de los escritos mercantilistas carecían de un análisis económico profundo y se centraban en la formulación de políticas concretas que fomentaran la economía nacional. Esto supone, como plantean Perdices y Reeder (1998), que la mayoría de los escritos mercantilistas son monotemáticos, de corta extensión y de análisis coyunturales, pero ningún autor trata de construir un intento de modelo, con variables interrelacionadas entre sí. Por tanto, en contraposición a otros desarrollos teóricos que vamos a presentar a lo largo de esta unidad, en el mercantilismo no encontramos modelos basados en unos supuestos de partida. Sí que podemos mencionar en este punto dos de las posiciones mercantilistas más conocidas, ya que ambas llegaron a considerarse condiciones necesarias para el desarrollo económico. Estas son el *bullionismo*, término derivado del inglés *bullion* que significa lingote de oro, o mercantilistas tempranos y la doctrina de la balanza comercial favorable o mercantilistas tardíos. En un contexto monetario mundial heterogéneo, los primeros plantean que la riqueza de un Estado se mide por la cantidad de metales preciosos existentes en su economía, lo que implica para los países sin una gran abundancia de ellos, como es el caso de las economías europeas, que el comercio internacional es la vía para obtenerlos. Los segundos defienden que la riqueza de una economía viene determinada por su superávit comercial, es decir, que el incremento de la riqueza de una economía depende de que las exportaciones sean superiores a las importaciones (Deyon, 1970). Ambas propuestas coinciden en las consecuencias negativas de las importaciones, ya sea por la reducción de los metales preciosos existentes en el país o por la reducción del saldo comercial.

En un contexto productivo artesanal y gremial en el que predominaban los procesos productivos atomizados y en el que cada artesano realiza la producción completa de la mercancía que produce, las contribuciones mercantilistas no se centraron en determinar los sectores en los que la economía debe especializarse productiva y comercialmente. Más bien fueron los objetivos del saldo comercial favorable o del aumento de metales preciosos los que marcaron las pautas de dicha especialización. Sin embargo, como exponen Perdices y Reeder (1998), no consiguieron relacionar el concepto de balanza comercial con otras variables económicas. En cualquier caso, podríamos decir que son partidarios de un modelo productivo autocentrado, es decir, orientado a la satisfacción de las necesidades de la población interna. Esto implica que las economías deben acudir al mercado internacional sólo para exportar el excedente de su producción que no es consumido internamente o para abastecerse de aquellos bienes o recursos naturales que es incapaz de producir.

El mercantilismo se desarrolló inicialmente cuando muchos Estados se estaban independizando económicamente y después se extendió con el desarrollo nacional de los diferentes pueblos europeos. Aunque generó cambios en múltiples dimensiones de las sociedades, nos centramos en los impactos socioeconómicos. Tanto los autores mercantilistas como los posteriores (fisiócratas o clásicos) compartían un mismo objetivo: que su país fuese más próspero, más poderoso a nivel mundial y que su mano de obra estuviese empleada. Sus diferencias tenían que ver con el cómo, ya que, para los mercantilistas, como recoge Deyon (1970) a través del autor francés Jean-Baptiste Colbert, la prosperidad de un Estado no podía lograrse más que a costa de sus países vecinos⁸. Esto implica que la ganancia de una nación tiene que ser la pérdida de otra, es decir,

⁸ Keynes (1936 [2004]: 362) en su crítica al mercantilismo plantea que esa confrontación entre países se puede revertir siempre que los gobiernos se preocupen simultáneamente por la tasa de interés y por la inversión de forma que puedan obtener el nivel óptimo de ocupación doméstica.

consideraban al comercio internacional como un juego de suma cero (Perdices y Reeder, 1998). Aquellos que lo consiguieran, como es el caso de Inglaterra, estarían en condiciones de alcanzar un liderazgo comercial y, quizás, también industrial.

Asimismo, destacamos otros dos elementos. Por un lado, los autores mercantilistas trataron de mejorar el estatus social de comerciantes y mercaderes tratando de que se les viera como honorables y provechosos para el conjunto de las sociedades (Deyon, 1970: 74-77). Por otro lado, desde la fisiocracia, corriente económica posterior al mercantilismo y opuesta a él, algunos autores criticaron a los mercantilistas precisamente por su xenofobia con los mercaderes extranjeros y los productos que portaban del exterior. Combinando ambos elementos podemos reconocer cómo en los diferentes países se trataba de poner en valor a sus comerciantes, dado que aportaban al objetivo general de mejorar la autosubsistencia nacional, pero no a aquellos comerciantes que trataban de insertar productos producido en otros países.

2 Ventaja absoluta

Antes de exponer las claves de la ventaja absoluta de Adam Smith, queremos hacer una mención a la fisiocracia, tanto por ser la escuela predecesora a la obra del autor escocés como porque su oposición al mercantilismo inició el debate entre el proteccionismo y el librecambismo que hoy en día sigue completamente vigente.

La fisiocracia se centró en la crítica a las ideas mercantilistas reclamando básicamente más libertad en los mercados y en el comercio. De hecho, los autores fisiócratas fueron quienes dieron nombre al mercantilismo, ya en el siglo XVIII, para designar a los autores que formulaban políticas económicas con las que no estaban de acuerdo. Uno de los precursores fue el señor de Boisguilbert en el siglo XVII, y el autor más emblemático de esta corriente fue François Quesnay, cuya obra data del siglo XVIII. Básicamente, sus escritos se centraban en cuestionar las recomendaciones mercantilistas como el uso de aranceles, enunciando peligros como, por ejemplo, el riesgo de represalias y de guerras, la desaparición de la competencia estimulante y la ruptura de los equilibrios multilaterales del comercio internacional (Deyon, 1970). Su defensa de la libertad comercial se apoyaba, en muchas ocasiones, en el caso de Países Bajos, que, de forma muy diferente a Inglaterra y Francia, había alcanzado una posición de liderazgo mundial, fundamentalmente gracias a su posición en el comercio marítimo.

Estos elementos influyeron claramente en Adam Smith tanto en su crítica al mercantilismo como en su defensa general del *laissez-faire*. La diferencia principal de Smith con la fisiocracia se basa en que el autor escocés critica la excesiva centralidad que otorgan al sector agrícola y reivindica el carácter productivo de artesanos, manufactureros y comerciantes (Fiorito, 1974).

Así, con la obra de Smith se inicia la escuela clásica⁹. Dicha escuela, a la que también se adscribe David Ricardo¹⁰, prosiguió la crítica al mercantilismo basándose en dos pilares fundamentales: 1) defendían el beneficio mutuo del comercio internacional, es decir, no compartían la idea mercantilista de que era un juego de suma cero en el que lo que un país ganaba, otro lo perdía; y 2) la teoría cuantitativa del dinero, que confrontaba radicalmente con la doctrina mercantilista de la balanza comercial favorable que explicamos previamente y en la que nos detendremos posteriormente al explicar la ventaja comparativa, ya que Smith centró más su obra en factores productivos que monetarios. De hecho, la crítica central de Smith al mercantilismo se basa en su identificación de la riqueza con la esfera distributiva, es decir, con la disponibilidad de moneda-dinero, mientras que él planteaba que la riqueza se desarrolla en la esfera productiva.

Precisamente ahí se ubica una de sus grandes contribuciones, centrada en el análisis de los efectos de la división del trabajo. A partir de la observación de una fábrica de alfileres, identificó cómo la división del proceso productivo en múltiples fases conectadas permitía un ingente aumento de la capacidad productiva del trabajo (Smith, 1776 [1983]). Tal incremento de la productividad se generaba fundamentalmente por tres vías: la mejora en la destreza de las personas trabajadoras al concentrarse en una actividad más acotada, la reducción de los tiempos muertos entre tareas diferentes y la facilitación de la mecanización de distintas fases productivas. Teniendo en cuenta la gran cantidad de mercancías que se podían producir gracias a la división del trabajo, la limitación que había que superar era la de la estrechez del mercado. En ello, adquiere un papel central el comercio y las mejoras del transporte que, a su vez, lo amplifican. En este sentido, el comercio es un efecto de la división del trabajo, es decir, constituye la vía

⁹ En realidad, David Hume fue previo a Adam Smith, en quien influyó enormemente, pero su obra “Ensayos económicos” tuvo un menor impacto en la economía que “La riqueza de las naciones” y su legado se encuadró mayoritariamente en la filosofía.

¹⁰ Para conocer el contexto de ambos autores y algunas de sus principales aportaciones, es interesante el documental Capitalismo y, más concretamente, los capítulos 1, 2 y 3. Está disponible en: <https://www.youtube.com/@oikosvenezuela140/videos>

central para vender la masa acrecentada de productos fabricados. De forma simultánea, la simple expectativa de que esa venta de más y más mercancías pueda realizarse genera un incentivo para los empresarios que sitúa al comercio también como causa de la propia división del trabajo. Por tanto, según Smith, consideramos el comercio tanto causa como efecto de la división del trabajo.

El contexto del siglo XVIII en el que Smith escribe su obra influye en la preponderancia que otorga al comercio interno frente al comercio de tránsito (venta a terceros países de mercancías producidas en el extranjero) o al comercio exterior de consumo (equivalente al comercio internacional de bienes finales actual). Dicha preferencia se asienta tanto en la mayor movilización de recursos productivos internos como en la mayor rapidez de cobro en la venta de esas mercancías comerciadas internamente. Más allá de eso, la defensa del comercio internacional por parte de Smith es clara siempre que haya una producción de cualquier sector superior a la demanda interna o, como expone en la siguiente cita, cuando otra economía consiga precios de producción inferiores:

“Si un país extranjero nos puede suministrar una mercancía a un precio menor que el que nos costaría fabricarla, será mejor comprársela con el producto de nuestro trabajo, dirigido en la forma que nos resulte más ventajosa” (Smith, 1776 [1983]: 371).

Ese menor precio del que habla el autor escocés se originará en función de las diferencias de los costes de producción de las distintas economías nacionales. Dichas diferencias de coste se asientan sobre la productividad y, como destaca Guerrero (1995: 16), también sobre los salarios¹¹.

¹¹ Siguiendo a Guerrero (1995: 14-15), ese menor precio de producción que otorga la ventaja absoluta también puede venir originado por un menor beneficio empresarial. Eso es precisamente lo que preocupaba a Smith, ya que observaba cómo el alto beneficio del monopolio del comercio inglés con sus colonias estaba generando una desventaja absoluta frente a otros competidores.

En definitiva, la ventaja absoluta recae en la existencia de diferentes costes laborales unitarios (cociente entre salarios y productividad), los cuales se generan entre unidades productivas con diferentes niveles de división del trabajo y de mecanización de la producción. Estas diferencias en la esfera productiva son las causantes de las diferencias de precios de las mercancías en la esfera de la distribución y son dichas diferencias de precios las que constituyen de forma principal la condición del comercio internacional para Smith.

La explicación de los flujos de comercio internacional por parte de Smith se encuadra en su análisis general de la riqueza de las naciones. Por tanto, no formula un modelo de análisis del comercio internacional basado en una serie de supuestos de partida, sino que sitúa al comercio como vía de crecimiento económico dentro de una contribución teórica más amplia y se detiene en las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de comercio expuestos previamente. La clave de la contribución del comercio a la riqueza de las naciones se basa en que constituye una vía para realizar o transformar la producción excedentaria de cualquier sector en un mayor valor del producto anual. Eso sí, en el ejemplo que veremos a continuación se integra un supuesto: los salarios son iguales en los dos países. Esto provoca la asociación de la ventaja absoluta, o la ventaja en los costes de producción, exclusivamente con las diferencias en la productividad y sin tener en cuenta las diferencias salariales (Guerrero, 1995: 16).

En este sentido, cuando una economía tenga esa mejor capacidad productiva deberá producir y exportar esa mercancía y el país que la importe deberá dedicar sus recursos productivos a otro sector en el que sea más productivo. Esa mayor capacidad productiva constituye para Smith una ventaja absoluta. Por tanto, el patrón de especialización productivo y comercial de cada país debe basarse en los productos en los que ostente esa

ventaja absoluta. Esto supone que, al menos a nivel teórico, una economía sea capaz de producir y exportar todos los productos mientras que la otra sólo pueda importarlos. En su defensa de la ventaja comparativa, que explicaremos después, esta es precisamente la razón por la que Krugman y Obstfeld (2005) plantean que con la ventaja absoluta no se puede determinar el patrón de comercio internacional. En cualquier caso, como se puede observar en la Tabla 1, podemos identificar esa posibilidad en la que un país, en este caso China, tendría un menor requerimiento de horas de trabajo tanto en la fabricación de los vehículos eléctricos ($20 < 25$) como en la de televisiones ($2 < 3$). Así, China ostenta una mayor productividad, y por tanto una ventaja absoluta en ambos productos respecto a Estados Unidos. Por tanto, la ventaja absoluta se determina comparando cada sector a nivel internacional, es decir, comparando el sector del vehículo eléctrico entre China y EE. UU. y, de forma independiente, comparando el sector de la televisión entre China y EE. UU. En este caso, la especialización basada en la ventaja absoluta genera una ganancia global de eficiencia en tanto en cuanto la producción de una unidad de cada mercancía para cada país se obtendría en 44 horas de trabajo ($20+20+2+2$) mientras que en la situación sin comercio dicha producción se obtendría en 50 horas de trabajo ($20+25+2+3$).

TABLA 1. EJEMPLO VENTAJA ABSOLUTA

	VEHÍCULO ELÉCTRICO	TELEVISIÓN
CHINA	20 horas	2 horas
EE.UU.	25 horas	3 horas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La ventaja absoluta de China es absoluta dado que su capacidad de producir a un menor coste le genera una ganancia. Eso sitúa a China en una posición para producir y vender una mayor cantidad de productos y, en consecuencia, de obtener más ingresos. De forma simultánea, la ventaja absoluta de China es comparativa, o relativa si queremos usar otro término, en tanto en cuanto le proporciona una ganancia respecto a su competidor, en este caso, EE. UU. Así, lo que podemos destacar de la ventaja absoluta de Adam Smith es que supone una ventaja de coste intrasectorial entre diversas unidades productivas de un mismo bien (Guerrero, 1995: 14-15). Dicha ventaja de coste intrasectorial la puede ser de menor tamaño (como una empresa o, incluso, una fábrica concreta).

Por último, Smith (1776 [1983]: 348-349) plantea tres impactos principales del desarrollo del comercio, tanto interno como externo, en el progreso de los países: 1) el crecimiento de las zonas rurales, tanto por los ingresos que les generaba como por el incentivo a la mejora de la productividad para abastecer una demanda creciente; 2) la inversión efectuada por los mercaderes de su riqueza previamente acumulada en zonas rurales para activar productivamente un mayor número de tierras; 3) el fortalecimiento del orden, la libertad y la seguridad de la población rural que hasta ese momento se enfrentaba muy a menudo a conflictos con sus vecinos o con sus superiores. Estos impactos tienen un carácter positivo, lo que concuerda con su posición favorable al libre comercio basada en las ventajas que el comercio genera para los países involucrados.

De esta forma, observamos claramente cómo Smith es un férreo adepto de la tesis del beneficio mutuo del comercio internacional. Es cierto que reconoce que los flujos comerciales, sin restricciones y coacciones, entre dos países pueden no ser igual de ventajosos para ambos países, por ejemplo, por generar un déficit comercial en un país (Smith, 1776 [1983]: 375-376). A pesar de ello, será para ambos países beneficioso participar de

los intercambios comerciales. Como comentamos previamente, todo esto deriva en un impacto positivo del comercio, nacional e internacional, para el crecimiento económico. Además, Smith vincula la generación de riqueza con la mejora del bienestar público y común, lo que para Fiorito (1974: 69 y 77-78) muestra la contradicción de la doble cara, la moral afectiva y la económico-utilitarista, del autor escocés.

En cambio, los impactos negativos derivados del comercio identificados en la obra de Smith tienen un carácter indirecto. Por un lado, estaría el fortalecimiento militar que otros países pueden conseguir, en parte, gracias a las ventajas derivadas del comercio. En ese sentido, es muy famosa su siguiente cita: “La riqueza de una nación vecina, aunque pueda ser un peligro en la guerra, es ciertamente una ventaja en el comercio.” (Smith, 1776 [1983]: 378). Por otro lado, la crítica a las injusticias que los países europeos cometieron en su colonización de países americanos. Estas fueron tanto económicas, por ejemplo, el bloqueo del desarrollo económico autónomo, como extraeconómicas, por ejemplo, la violencia y la esclavitud que allí ejercieron, y conjuntamente enterraron todos los beneficios derivados de los intercambios comerciales de mercancías novedosas a uno y otro lado del océano Atlántico (Smith, 1776 [1983]: 366).

3 Ventaja comparativa

David Ricardo es un economista inglés cuya obra data de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Muy influenciado por los escritos de Adam Smith, Ricardo era un hombre de negocios claramente favorable al libre comercio. Su posición la visibilizó durante sus años en el Parlamento inglés y, de forma paradigmática, a través de su rechazo a las *Corn Laws*, que fueron aranceles y otras restricciones comerciales establecidos por Inglaterra a la importación de cereales entre 1815 y 1846. Su eliminación a mitad del siglo XIX supuso un importante punto de inflexión hacia un largo período de carácter librecambista en Inglaterra. En ese período Inglaterra fue la primera potencia mundial, lo que ilustra claramente cómo los países actualmente más desarrollados sólo liberalizaron su comercio internacional cuando ocupaban una posición de liderazgo en la economía mundial (Chang, 2004).

Al igual que a Smith, para Ricardo las diferencias de precios asentadas en las diferencias de productividades constituyen de forma principal la condición del comercio internacional. A partir de ahí, trata de explicar su célebre ventaja comparativa. Para ello expone un caso simplificado de comercio entre Inglaterra y Portugal (Ricardo, 1817 [1973]: 103). Como se observa en la [Tabla 2](#)¹², Portugal tiene un menor requerimiento de horas de trabajo en la producción tanto de vino ($80 < 120$) como de paño ($90 < 100$). Hasta aquí sería igual que el caso de la ventaja absoluta explicada previamente. Sin embargo, Ricardo en ese punto torna su análisis hacia las consecuencias monetarias identificando que la gran entrada de dinero en Portugal y la gran salida en Inglaterra alterarán los niveles de precios

¹² En la obra original “Principios de Economía. Política y Tributación”, Ricardo (1817 [1973]: 103) expresa estos datos en hombres por año en lugar de en horas de producción como están expuestos en la Tabla 2. El cambio responde únicamente a un criterio de mayor clarificación expositiva. Eso sí, al igual que en el ejemplo expuesto previamente de la ventaja absoluta, en este caso también se adopta el supuesto de que los salarios son iguales en ambos países.

generales en ambos países. Así, basándose en la teoría cuantitativa del dinero¹³, el precio del vino y del paño subirán en Portugal y bajarán en Inglaterra, generando que Inglaterra pase a ser competitiva en la producción y exportación de uno de los dos productos. Es, por tanto, la ventaja comparativa la que establece el patrón de especialización productivo y comercial de cada país¹⁴.

Para identificar la ventaja comparativa, hay dos vías: el producto con un menor coste de oportunidad¹⁵, es decir, el valor de la mejor alternativa descartada al tomar una decisión económica representando los hipotéticos beneficios perdidos de la opción no elegida; o el producto con una mayor productividad relativa, la comparación de la productividad de un país en la producción de los productos fabricados. Atendiendo a la primera, debemos comparar los costes de oportunidad de ambos países en relación

¹³ Siguiendo a Deyon (1970: 95), este fue el elemento nuclear de la crítica de los liberales a los mercantilistas ya que desmontaba la doctrina de la balanza comercial. Si el saldo positivo de la balanza comercial atraía oro y plata, según la teoría cuantitativa del dinero, esto generaría aumento de precios y, a su vez, esto lastraría la competitividad de los productos nacionales. Así, se eliminaba la posibilidad de ostentar un superávit comercial duradero.

¹⁴ Una versión de la ventaja comparativa formalizada en un modelo con dos bienes y en otro modelo con varios bienes se encuentra en el capítulo 2 de Krugman y Obstfeld (2005) y en Haberler (1936). Para su exposición, parten de un modelo de equilibrio general con dos países, dos bienes y el trabajo como único factor productivo. En su desarrollo incorporan supuestos como: la oferta relativa es igual a la demanda relativa (no permiten situaciones de sobreproducción o subconsumo), la especialización productiva en cada país es completa (no incluyen, entre otros, los costes asociados al cambio de una persona trabajadora de un sector a otro) y los salarios se fijan basándose en las productividades (entonces, ¿cómo puede ser que algunas huelgas de personas trabajadoras terminen con incrementos salariales sin haber modificado la productividad?). Además, como expone Guerrero (1995: 19), a través de ese modelo en realidad están explicando la ventaja absoluta y no la ventaja comparativa.

¹⁵ Haberler (1936) desarrolló la explicación de la ventaja comparativa utilizando el coste oportunidad, lo que permitió su matematización a través de la frontera de posibilidades de producción cuya pendiente muestra la tasa marginal de transformación, es decir, el precio relativo de los bienes.

con cada producto, es decir, realizar una comparación sectorial a nivel interno de cada país para luego comparar a nivel internacional. Siguiendo la Tabla 2, observamos que Inglaterra tiene un menor coste de oportunidad de producir paños que Portugal ($0,83 < 1,12$) y Portugal tiene un menor coste de oportunidad de producir vino que Inglaterra ($0,89 < 1,2$). La otra vía de cálculo de la ventaja comparativa arroja los mismos resultados. Inglaterra tiene una mayor productividad relativa en el paño que en el vino ($0,90 > 0,66$) y Portugal tiene una mayor productividad relativa en el vino que en el paño ($1,50 > 1,11$). En este caso, la especialización basada en la ventaja comparativa crea una ganancia global de eficiencia ya que la producción necesaria para abastecer de una unidad de cada producto a cada país se obtendría en 360 horas ($100+100+80+80$). En cambio, en una situación sin comercio, es decir, en la que cada país produjera tanto vino como paño, se necesitarían 390 horas ($120+80+100+90$) para alcanzar esa producción mínima¹⁶.

TABLA 2. EJEMPLO VENTAJA COMPARATIVA

	VINO	PAÑO
INGLATERRA	120 horas	100 horas
PORTUGAL	80 horas	90 horas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

¹⁶ Dado que Portugal cuenta con una ventaja absoluta en ambos productos, si calculamos la ganancia global de eficiencia según la especialización basada en la ventaja absoluta, obtenemos que la producción global requeriría de 340 horas ($80+80+90+90$), es decir, 20 horas menos que la necesaria para la especialización basada en la ventaja comparativa.

Ambas formas de identificación de la ventaja comparativa se basan en la perspectiva intersectorial, es decir, en un análisis comparativo entre sectores de un mismo país con el objetivo de jerarquizar internamente dichos sectores basándose en su capacidad productiva. Sin embargo, como plantea Guerrero (1995: 17), dicha jerarquía sectorial interna no tiene por qué replicarse en el ámbito de la competencia internacional. De hecho, siguiendo los datos de la [Tabla 2](#), podemos afirmar que Portugal cuenta con un menor coste de producción tanto en el vino como en el paño, por lo que ostenta una ventaja absoluta en ambos productos. A pesar de ello, lo que lleva a Portugal a fijar su ventaja comparativa en la producción y exportación de vino es la comparación con la propia capacidad productiva de Portugal en el otro sector, el paño. A partir de ahí, digamos que Portugal se queda con la producción del vino y, de forma subsidiaria, Inglaterra se queda con la producción de paño ya que es el sector en el que tiene una menor desventaja comparativa. Este patrón de especialización permite comprender el comercio internacional como un método indirecto de producción, es decir, lo que se importa no es un bien, sino la forma más productiva de producir dicho bien. Por tanto, tal y como expresa Ricardo (1817 [1973]: 103):

“Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aun cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra.”

Como mencionamos previamente, en todo este desarrollo teórico juegan un papel clave dos supuestos: la teoría cuantitativa del dinero y la especialización completa¹⁷. Respecto al primero, constituye el factor explicativo que borra el superávit comercial general de un país, Portugal siguiendo el ejemplo, ya que la entrada de dinero derivada de dicho superávit aumenta los precios de todas las mercancías que produce y eso va erosionando su competitividad internacional¹⁸. A pesar de que siga ostentando una ventaja de eficiencia en la producción de ambas mercancías, como expone Shaikh (2009: 31-34), este mecanismo monetario derivado de la teoría cuantitativa del dinero abre la posibilidad de exportar al país que acumulaba el déficit comercial, Inglaterra. De esta forma, según bajan los precios en Inglaterra y suben en Portugal, llegaría el momento en el que la mercancía con una menor desventaja relativa en Inglaterra, el paño, se convierte en competitiva a nivel internacional. Así, Inglaterra, de forma subsidiaria, empezará a exportar paño y Portugal a importarlo, lo que genera una situación comercial con flujos exportadores por parte de los dos países. En ese momento, debido a la especialización completa, en Portugal se orientarán los recursos productivos, simplificados en la fuerza de trabajo, a la producción de vino. En suma, se tenderá hacia el equilibrio comercial en el que ambos países son competitivos internacionalmente en la mercancía establecida según la ventaja comparativa, es decir, aquel producto con un menor coste de oportunidad o una mayor productividad relativa. Dicho equilibrio comercial supone que los países tengan balanzas comerciales, o saldos comerciales totales, equilibrados, es decir, sin superávits ni déficits.

¹⁷ Como plantea González (2011: 106), este supuesto se basa, a su vez, en unos costes marginales constantes. Dado que la especialización completa es difícilmente constatable, se transitó a unos costes marginales crecientes. Esto implica que, si una industria crece, debe renunciar a cantidades crecientes de los productos de otra industria para aumentar una unidad el producto de la industria en expansión. De esa forma, la especialización total se flexibiliza en los modelos que veremos posteriormente.

¹⁸ En contraposición a Adam Smith, la adopción de la teoría cuantitativa del dinero supone el abandono de Ricardo, a nivel internacional, de su propia teoría del valor-trabajo, generando así una desviación entre los costes monetarios y los costes en trabajo (Guerrero, 1995: 21-22).

Un elemento crucial expuesto por Ricardo tiene que ver con las consecuencias a nivel productivo de la desventaja absoluta en la producción de ambas mercancías. Según Ricardo (1817 [1973]: 104), sería una gran ventaja tanto para los consumidores de los dos países como para los capitalistas ingleses que, en esa situación, tanto el vino como el paño se fabricaran en Portugal. Para ello, sería necesario que tanto el capital como el trabajo utilizado en Inglaterra para la producción de paño se trasladara a Portugal con tal objeto, es decir, a producir el paño con una mayor eficiencia productiva que la de Inglaterra. Sin embargo, esta posibilidad, que luego veremos que retoma la teoría de los costes absolutos, es descartada por Ricardo basándose en: 1) la inseguridad real o imaginaria del empresario por no poder ejercer un control cercano de sus propiedades; y 2) la pérdida de las relaciones sociales y de la pertenencia al país de origen en el caso en el que el empresario decidiera trasladarse a Portugal, siguiendo los datos del ejemplo, para poder controlar la actividad productiva de forma cotidiana¹⁹.

Debido a estos dos factores, Ricardo anula un posible impacto socioeconómico del comercio internacional, la inversión extranjera directa emitida por el país que acumula un importante superávit comercial. En cambio, sí identifica otros impactos positivos derivados de la contribución al crecimiento que genera el comercio internacional y, más concretamente, el comercio sin restricciones. En este sentido, Ricardo (1817 [1973]: 101) plantea que la especialización productiva y comercial basada en la ventaja comparativa genera un incremento de la cantidad y variedad de los productos disponibles, los cuales además serán más baratos en el mercado.

¹⁹ Es importante contextualizar que un viaje Londres-Lisboa a principios del siglo XIX podía oscilar entre dos y cuatro semanas.

De hecho, como apunta Shaikh (2009: 36), esto mejora los términos de intercambio de cada país²⁰ en comparación con los nacionales. Además, si la baratura de los productos es en los bienes de consumo generalizados, esto derivará en un incentivo al ahorro y en un incremento de los beneficios empresariales.

De igual forma, Smith (1776 [1983]: 364-365) afirma que el comercio internacional estimula la mejora de las capacidades productivas y del crecimiento de la riqueza. Todo ello, a su vez, fomentará una mayor felicidad para toda la humanidad, demostrando así los grandes beneficios del libre comercio y su apoyo a la tesis del beneficio mutuo del comercio internacional. Esto significa que, según Ricardo, todos los países ganan con el comercio y, dado que el comercio no afecta a la distribución de la renta, todos los individuos mejoran gracias al comercio internacional (Krugman y Obstfeld, 2005: 22-23).

²⁰ Se calculan a través del cociente de los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones y muestran la cantidad de productos foráneos que puede comprar un país con sus exportaciones. Los explicaremos con mayor profundidad en el apartado 5.

4 Modelo Heckscher-Ohlin

Ya en la primera mitad del siglo XX, estos dos autores suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, elaboraron el modelo de comercio internacional más influyente. Partiendo de la ventaja comparativa, formularon un modelo matemático de equilibrio general para tratar de explicar las causas y el contenido de los flujos comerciales internacionales.

La diferencia fundamental con la ventaja comparativa de David Ricardo y con la ventaja absoluta de Adam Smith es que el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) considera como condición del comercio internacional las diferencias de oferta entre los países, en lugar de las diferencias de precio, como plantean los autores anteriores. Dichas diferencias de oferta se asientan sobre distintas dotaciones factoriales en cada país, es decir, una disponibilidad dispar de los factores productivos. Como plantean Heckscher y Ohlin (1991: 48), una diferencia en la escasez relativa de los factores de producción entre países es, por tanto, una condición necesaria para que haya diferencias en los costes comparativos y para que haya comercio. Esto implica diferentes precios relativos de los factores de producción en diferentes países y diferentes proporciones entre factores de producción en diferentes bienes.

Para armar ese modelo de equilibrio general se basaron en varios supuestos, los cuales incluso, en algunas ocasiones, son discutibles para los propios autores. Es el caso de la inmovilidad interregional de los factores de producción, fundamentalmente del capital y el trabajo (Heckscher y Ohlin, 1991: 53). El modelo H-O más conocido se basa en dos países, dos bienes y dos factores de producción. Sin embargo, tal y como reconocen los

editores y traductores de Heckscher y Ohlin (1991), dicho modelo ha sido desarrollado por Paul Samuelson y otros autores, pero no directamente por Heckscher y Ohlin. Sus obras originales son mucho más narrativas que formales y, en general, plantean la discusión en otros términos. Más allá de esto, el modelo H-O se asienta sobre otros supuestos de partida bastante cuestionables: rendimientos constantes a escala, lo que supone que la producción aumenta en la misma proporción que el aumento de los factores productivos empleados; utilización completa de los factores productivos, es decir, no hay desempleo y no hay tierra sin uso productivo; la producción de ambos productos se realiza en ambos países, lo que lleva a la convergencia de los precios de los factores productivos; la igualación tecnológica en los dos países, lo que supone desestimar el subdesarrollo de tantos países de la economía mundial; la igualación de la demanda²¹ en los dos países, es decir, ambos consumen una cantidad de alimentos y de telas idéntica si los precios relativos son iguales; y la existencia de competencia perfecta²² (Krugman y Obstfeld, 2005: 69-80; Guerrero, 1995: 67). De hecho, tal y como expresan Krugman y Obstfeld (2005: 81) el modelo no proporciona predicciones exactas porque hay tres supuestos (producción de ambos productos por los dos países, producción basada en un nivel tecnológico idéntico y convergencia del precio de los bienes) que en realidad no son verosímiles.

²¹ González (2011: 106) expone que el economista Tibor Scitovsky fue quien introdujo el análisis de la demanda a través de las curvas de indiferencia, las cuales agrupan preferencias de un conjunto de consumidores. Asimismo, siguiendo a Sánchez (2021: 199-200), la aportación de John Stuart Mill de la demanda recíproca y los desarrollos posteriores de Alfred Marshall y Francis Edgeworth representan unos precedentes fundamentales en la incorporación del análisis de la demanda para el estudio del comercio internacional.

²² Esto se basa en que en ese mercado compiten muchas empresas pequeñas, las cuales producen un bien idéntico y tienen acceso a la información relativa a la demanda, la tecnología a utilizar, etc., lo que deriva en que ninguna de las empresas tiene capacidad de influir sobre los precios de los productos.

A partir de lo anterior, los autores suecos sostienen que es la dotación factorial la que determina el patrón de especialización productivo y comercial en tanto en cuanto el factor productivo abundante ostenta un menor precio y, por tanto, posibilita alcanzar en determinados productos los precios más bajos para competir en el mercado internacional. De esta forma, cada economía debe concentrarse en producir aquellos bienes que requieran de forma mayoritaria el factor productivo cuya disponibilidad en ese territorio sea más abundante.

Como plantea Guerrero (1995: 67), según el modelo H-O, la explicación de la ventaja comparativa se atribuye a la dotación factorial de cada país. Ohlin (1933: 20) lo ejemplifica utilizando el caso de Australia para mostrar que su ventaja comparativa en lana se basa en la inmensa disponibilidad del factor tierra, lo que le hace barato frente al factor trabajo, que es escaso y, por tanto, relativamente más caro. Así, la producción de lana será barata dado que requiere una gran proporción del factor productivo abundante (de menor precio), el factor tierra, y una menor proporción del factor productivo escaso (de mayor precio), el factor trabajo. Por tanto, el país que tiene abundancia de un factor productivo producirá y exportará el bien cuya producción sea intensiva en dicho factor productivo²³.

Esto nos permite observar cómo Heckscher y Ohlin (1991: 49) resaltan el contenido factorial de los intercambios comerciales, lo que genera que podamos interpretar el comercio internacional como un intercambio indirecto de factores productivos abundantes (bienes de exportación) y de factores productivos escasos (bienes de importación). Siguiendo el ejemplo previo de Australia, podemos entender que la exportación de lana es una exportación indirecta de factor tierra, el cual es abundante en Australia

²³ Leontief (1956) desarrolló la contrastación empírica del modelo H-O más famosa dando lugar a la “Paradoja de Leontief”. Esto se debe a que, contrariamente a lo que planteaba el modelo H-O, él descubrió que las exportaciones de EE. UU., líder de la economía mundial, tenían menos intensidad de capital que sus importaciones. A partir de ahí, como muestra González (2011: 109), se han desarrollado muchos intentos para explicar la paradoja y reconciliar el modelo H-O con la realidad. En ese sentido, destaca la atención sobre el aspecto cualitativo de los factores de producción, lo que llevó a plantear la inclusión del trabajo cualificado como otro factor productivo.

y escaso, por ejemplo, en Japón, y la importación de vehículos es una importación indirecta de factor trabajo, abundante en Japón y escaso en Australia. Para que este patrón de comercio internacional sea válido se requiere que no haya sustitución técnica, es decir, los países no pueden sustituir sus factores productivos ya que su dotación factorial está dada²⁴, ni sustitución económica, es decir, no puede haber sustitución en la proporción de factores productivos del bien que produce el otro país (Heckscher y Ohlin, 1991: 50-51). O, en palabras de González (2011: 108), no puede haber inversión factorial para que el modelo sea útil. Esto significa que, si Australia fabrica lana mediante un uso abundante del factor tierra, toda la producción de lana en el mundo debe ser intensiva en ese factor tierra. Como expone Guerrero (1995: 71-72), todo ello termina en un equilibrio de los flujos comerciales entre los países ya sea por coincidencia en sus volúmenes o por el mecanismo corrector de la teoría cuantitativa del dinero integrado en la ventaja comparativa ricardiana.

Basándose en este patrón de especialización determinado por la condición geográfica de cada país y en su materialización en una determinada dotación factorial, los autores suecos identifican diferentes impactos socioeconómicos que pasamos a enunciar. El más relevante es la igualación de los precios tanto de las mercancías como de los factores productivos entre las diferentes regiones (Ohlin, 1933: 35-37; Heckscher y Ohlin, 1991: 55)²⁵. En última instancia, esto genera el reconocimiento de estos autores del beneficio mutuo del comercio internacional. Como plantea

²⁴ La posibilidad de modificar las dotaciones factoriales es diferente en función del factor productivo. Por ejemplo, el factor trabajo podría incrementarse (o reducirse) a través de las migraciones o la natalidad mientras que el factor tierra podría aumentar (o disminuir) a través de la invasión de territorios externos o al descubrimiento de yacimientos de algún recurso natural.

²⁵ La formulación de la igualación de los precios de los factores productivos del modelo H-O corresponde a la contribución de Samuelson (1948). De hecho, hay autores como Baldwin (2012) que hablan del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. Además, tal y como recoge González (2011: 108), el teorema de Stolper-Samuelson y el teorema de Rybczynski son desarrollos a partir de los precios de los bienes y de las retribuciones de los factores productivos formulados a partir del modelo H-O.

Ohlin (1933: 42), el comercio genera ganancias mutuas ya que contribuye a mitigar las desventajas derivadas de la distribución geográfica de los factores de producción. En ese sentido, como plantean Heckscher y Ohlin (1991: 53-57), el comercio tiende a igualar las condiciones económicas de los diferentes países, por lo que la diferencia entre países pobres y ricos se reducirá básicamente a la mayor o menor cantidad del factor de producción especial que posean, pero no estará relacionada con el precio de los factores de producción.

A nivel de la distribución interna del ingreso, Heckscher y Ohlin (1991: 67) plantean que el comercio internacional la modifica, pero no concretan si hacia una mayor o menor desigualdad. Lo que sí especifican es que los propietarios del factor de producción contenido mayoritariamente en las exportaciones de dicho país se verán beneficiados, mientras que los propietarios del resto de factores productivos se verán perjudicados. Por ejemplo, si Argentina exporta productos agrícolas e importa manufacturas, las rentas de la tierra mejoran su situación relativa, mientras que los salarios la empeoran. A pesar de esas diferencias, los autores suecos defienden las ventajas del comercio internacional en tanto en cuanto permiten acceder a una mayor satisfacción de necesidades humanas (Heckscher y Ohlin, 1991: 45-46). Además, rechazan el uso de la política comercial para influir sobre la distribución del ingreso, ya que consideran que para ello está la política fiscal (Heckscher y Ohlin, 1991: 68).

5 Tesis del deterioro de los términos de intercambio

Esta tesis, de carácter heterodoxo, se basa en la constatación de que las economías periféricas sufrían un descenso relativo de sus términos de intercambio, es decir, de la relación de los precios de sus exportaciones y los precios de sus importaciones (CEPAL, 1951). Este descenso se generaba porque los precios de las exportaciones de las economías periféricas crecían menos (o se reducían más) que los precios de sus importaciones y derivaba en que la capacidad de compra de productos extranjeros iba descendiendo con el paso del tiempo, es decir, para adquirir una unidad de producto extranjero cada vez se tenía que exportar un mayor número de unidades de producto nacional.

En su formulación tuvo un papel principal el autor argentino Raúl Prebisch, quien es uno de los autores más reconocidos del estructuralismo latinoamericano. En torno a esta tesis surgieron diferentes factores explicativos de por qué la evolución de los términos de intercambio de las economías periféricas se comportaba así²⁶:

- Menor retención interna de los avances de productividad: las ganancias de productividad de las economías periféricas producen, en general, reducciones de los precios de sus productos, lo que deriva en ingresos extra para las economías centrales (Prebisch, 1949: 359-363). En cambio, los avances de productividad del centro se transforman en mayores salarios para sus personas trabajadoras o mayores beneficios para sus empresas (Singer, 1950: 478). Esto es lo que se conoce, a pesar de que no trabajaran juntos, como tesis de

²⁶ Este vídeo de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas) lo explica de forma clara y atractiva: <https://www.youtube.com/watch?v=sqUQQX1dTx8>

Prebisch-Singer. Esta asimetría se debe tanto al funcionamiento de los mercados de bienes, en los que el centro tiene un mayor poder de mercado para fijar los precios en las manufacturas, como al de los mercados laborales, en los que la capacidad de negociación de la población trabajadora de las economías centrales, apoyada en los sindicatos, es mayor y en los que el ejército industrial de reserva, es decir, la población desempleada, es mayor en la periferia de forma que se presionan a la baja los salarios de la periferia (Lewis, 1960).

- Menor elasticidad demanda-renta de los productos primarios y recursos naturales: esto supone que la demanda de productos primarios crece menos que la de los productos manufacturados cuando el ingreso de las personas consumidoras aumenta o cuando el precio de los productos, ya sea por un aumento de la competencia o por mejoras en la productividad, desciende (Singer, 1950: 479; Ocampo y Parra, 2003: 9).
- Avances tecnológicos que generan la sustitución de productos primarios por productos sintéticos o procesados (Prebisch, 1949).
- Mayor amplitud de los ciclos económicos en los países periféricos que en los países centrales: cuando hay períodos de recesión, los precios de los productos primarios caen en mayor medida debido a la ausencia de mecanismos institucionales (Prebisch, 1949).

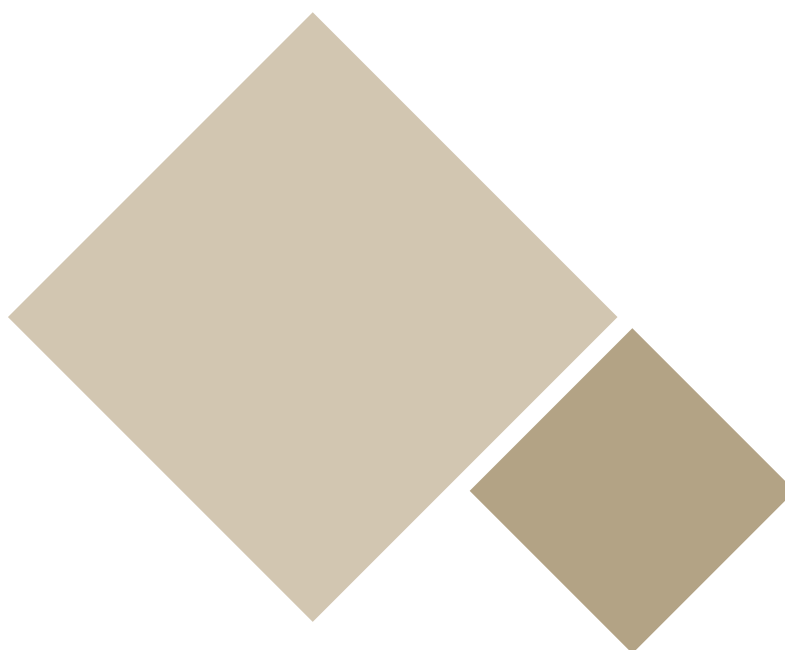
Una vez explicado su contenido principal y su justificación²⁷, es importante contextualizar que esta tesis se inscribe en el campo de la economía del desarrollo²⁸ y no en el del comercio internacional propiamente. Su elaboración se debe a la búsqueda de los obstáculos que enfrentaban las economías latinoamericanas para desarrollarse y no a un análisis específico de sus relaciones comerciales. Por ello, esta tesis no explicita la condición del comercio internacional ni utiliza supuestos específicos para su formulación. La aportación realizada tiene que ver con el descubrimiento empírico de una tendencia de la relación de intercambio diferenciada entre economías. A partir de ahí, lo que desarrollan es una explicación histórico-estructural de los factores causantes de dicha tendencia.

En cualquier caso, esta tesis está más cercana a la diferencia de precios, asentada en las diferentes productividades, que en las diferencias de oferta para explicar los flujos comerciales. Esto se puede observar mediante su constatación empírica del contenido de los flujos comerciales de la época. En torno a la mitad del siglo XX, esta tesis se elabora en un contexto marcado por la división internacional del trabajo (DIT) basada en la producción y exportación de productos industriales por parte de los países más desarrollados (o centrales) y en la producción y exportación de productos primarios y de recursos naturales por parte de los países periféricos (CEPAL, 1951). Esto supone a nivel internacional una gran centralidad del comercio intersectorial, es decir, aquellos flujos comerciales entre diferentes sectores productivos. Asimismo, esto implica que el patrón de especialización productivo y comercial identificado, economías centrales productoras y exportadoras de productos industriales y economías periféricas productoras y exportadoras de productos primarios y recursos naturales, hunde sus raíces en el proceso histórico de desarrollo de los diferentes países.

²⁷ Una detallada crítica se puede encontrar en Astarita (2009: 145-161).

²⁸ Esta disciplina de la economía se centra en analizar el concepto de desarrollo, los orígenes del subdesarrollo, los obstáculos al desarrollo que sufren las economías subdesarrolladas y las diferentes estrategias para mejorar los niveles de desarrollo de una economía.

A partir de todo lo expuesto, el impacto socioeconómico más claro es el trasvase de ingresos generados en la periferia hacia los países centrales amplificando la capacidad de consumo de los últimos, ya que cada vez les es más asequible adquirir productos de los países periféricos. Esto evidencia el rechazo de la tesis del beneficio mutuo, dado que un comercio internacional en el que se deterioren los términos de intercambio de un grupo de países de forma progresiva no beneficia a todos los participantes de dicho comercio. El grupo de países perjudicados, los periféricos, sufren una menor capacidad de consumo de los productos extranjeros, es decir, fundamentalmente de productos industriales. Como muestra Prebisch (1949), esto se debe a que la capacidad de compra de sus productos es menor a nivel internacional, es decir, cada vez deben exportar más productos para adquirir una unidad de producto importado. En suma, todo ello genera un obstáculo al proceso de desarrollo de las economías periféricas y deriva a nivel internacional en una mayor desigualdad entre los países.



6 Modelo neoclásico

Este modelo representa la culminación del análisis neoclásico del comercio internacional del siglo XX, al integrar el modelo H-O junto a los desarrollos de autores como Paul Samuelson, Jacob Viner y Ronald Jones²⁹. Este último es quien, en los años 60-70, formalizó matemáticamente lo que en parte de la literatura del comercio internacional se conoce como modelo de factores específicos (Krugman y Obstfeld, 2005).

En este sentido, dado que no hemos abordado este modelo de factores específicos en los apartados previos, primero nos centramos en él para finalmente mostrar el impacto del comercio internacional en la distribución internacional de la renta según el modelo neoclásico. Krugman y Obstfeld (2005: 97) denominan este modelo neoclásico como el modelo estándar de comercio y explican que se basa en la combinación de la ventaja comparativa de David Ricardo, el modelo Heckscher-Ohlin y el modelo de factores específicos³⁰.

El modelo de factores específicos es un modelo de equilibrio general que analiza dos países, dos sectores (manufacturas y alimentos) y tres factores productivos (trabajo, tierra y capital). Dos de esos factores son específicos o fijos de un único sector (el capital del sector manufacturero y la tierra del sector alimentario) y el otro factor, el trabajo, es móvil entre ambos sectores.

²⁹ Precisamente el término neoclásico se justifica por las similitudes entre estas teorías del comercio internacional y la teoría neoclásica del crecimiento económico, lo que es evidenciado en Jones (1965).

³⁰ Krugman y Obstfeld (2005: 97) justifican la integración de estas tres aportaciones para cubrir sus carencias propias entre sí. Dichas debilidades son: primero, la incorporación de un único factor productivo y la imposibilidad de analizar la distribución de la renta interna de la ventaja comparativa; y segundo, las limitaciones para determinar el patrón de comercio internacional del modelo H-O y el modelo de factores específicos.

En este sentido, se añade un factor productivo respecto al modelo Heckscher-Ohlin³¹ y se resitúa la condición del comercio internacional en la existencia de diferencias en los precios relativos de los bienes producidos, es decir, en las manufacturas y los alimentos. Eso sí, como muestran Feenstra y Taylor (2011: 68), dichas diferencias de precios pueden originarse en las diferentes tecnologías, como planteaban los autores clásicos, o en la diferente dotación factorial, como planteaba el modelo H-O. Esto supone que el modelo de factores específicos combina las condiciones y causas del comercio internacional de sus predecesores.

Sobre los supuestos, este modelo se basa en los rendimientos decrecientes, es decir, que el producto adicional fabricado al añadir una hora de trabajo decrece si no se aumenta la cantidad de otro factor productivo, capital o tierra, de forma proporcional (Krugman y Obstfeld, 2005: 42-44). Este supuesto supone la principal diferencia de este modelo con la contribución del modelo ricardiano, el cual como comentamos anteriormente se basaba en los rendimientos constantes a escala.

Asimismo, se asume que el trabajo es perfectamente móvil entre los dos sectores, es decir, que una persona trabajadora es perfectamente intercambiable entre la producción de manufacturas y de alimentos. Esto implica que es una fuerza de trabajo escasamente cualificada y que su remuneración, el salario, es igual en ambos sectores para evitar incentivos para las personas trabajadoras a ser empleadas en el sector con salarios superiores (Feenstra y Taylor, 2011: 66-67). Otro supuesto complementario del modelo es que no hay desempleo, es decir, que la suma de las horas dedicadas al sector manufacturero y al sector alimentario es igual al número total de horas disponibles por parte de las personas trabajadoras de ambos países (Feenstra y Taylor, 2011: 75).

³¹ A pesar de la inclusión de un tercer factor productivo, en cada sector productivo únicamente hay dos factores productivos disponibles. Esto se debe a que dos de los tres factores productivos del modelo son factores específicos, es decir, participan únicamente en un único sector productivo. Por ejemplo, en el sector de las manufacturas encontramos factor capital y factor trabajo y en el sector de los alimentos factor tierra y factor trabajo.

Por el lado de la demanda, este modelo supone que no hay diferencias entre los países, es decir, a un precio relativo determinado, ambos países consumirán la misma proporción de manufacturas y alimentos (Krugman y Obstfeld, 2005: 51). Además, se descarta la posibilidad de que las economías se endeuden, lo que genera una igualdad entre producción y consumo que se traslada del ámbito interno al internacional una vez que hay flujos de comercio internacional (Krugman y Obstfeld, 2005: 54).

Del análisis en una única economía de las relaciones entre las posibilidades de producción, los precios de los bienes y de los factores y la asignación del trabajo entre sectores, el modelo de factores específicos concluye que una economía A tendrá un precio relativo de las manufacturas inferior al del otro país B, lo que conlleva que la economía A puede producir bienes manufacturados relativamente más baratos que el país B (Feenstra y Taylor, 2011: 67-69). El porqué de esa situación se debe a las diferencias tanto en la productividad como en la dotación factorial.

En el paso al ámbito internacional para identificar el patrón de comercio internacional, el modelo asume que se produce una convergencia de precios relativos, es decir, una igualación de los precios en los países A y B.

Esto altera los precios relativos internos de cada país, lo que genera la modificación de los patrones comerciales. Así, en el país A se incrementa el precio relativo de las manufacturas, lo que incentiva a sus productores a producir más manufacturas y a los consumidores a consumir más alimentos, y en el país B se reduce el precio relativo de las manufacturas orientando a sus productores al sector alimentario en mayor medida y a sus consumidores al consumo de manufacturas. Por tanto, los flujos de comercio internacional refuerzan los patrones de producción existentes en cada economía de forma que pasan a especializarse en la exportación

de aquello que ya producían de forma más eficiente. Esto es, el país A es productor y exportador de manufacturas y el país B es productor y exportador de alimentos, lo que se acentúa según se consolidan sus flujos comerciales (Krugman y Obstfeld, 2005: 51-55).

A partir de aquí, el modelo de factores específicos desarrolla el análisis de los impactos socioeconómicos del comercio internacional centrándose en el impacto sobre la distribución de la renta interna en el corto plazo. El cambio productivo descrito anteriormente lleva a ambos países a una situación de mayor capacidad de consumo, lo que es considerado como positivo en tanto en cuanto amplía las opciones de elección de la economía. Esta conclusión se adopta a pesar de haber desigualdades en dicha ampliación de la capacidad de consumo para los distintos agentes económicos.

El modelo, por tanto, es favorable a la tesis del beneficio mutuo del comercio internacional debido a que considera que las ganancias generales siempre pueden compensar las pérdidas particulares. Más concretamente, para las personas trabajadoras del país A, la modificación productiva derivada del aumento del precio de las manufacturas mientras que el precio de los alimentos permanecía estable, les permite adquirir más alimentos pero comprar menos manufacturas. La valoración final dependerá de la estructura de consumo de las personas trabajadoras, ya que si consumen proporcionalmente más alimentos que manufacturas saldrán beneficiadas de los flujos del comercio internacional, mientras que si compran más manufacturas que alimentos verán empeorada su situación (Feenstra y Taylor, 2011: 68-75).

Siguiendo el mismo ejemplo, los propietarios del capital, factor productivo mayoritario en el país A, salen completamente beneficiados, ya que con sus ingresos aumentados gracias al incremento de la productividad podrán comprar más manufacturas y más alimentos. En oposición, los propietarios de la tierra salen perjudicados, puesto que ven reducidos sus ingresos y, en consecuencia, su capacidad de consumo de manufacturas y de alimentos. Por tanto, en el mismo sentido que el modelo H-O, el factor productivo (en este caso, específico) del sector exportador acapara las ganancias derivadas del comercio mientras que el factor específico del sector importador concentra las pérdidas y el factor móvil, el trabajo, dependerá de cómo es su estructura de consumo (Feenstra y Taylor, 2011: 79-86).

Respecto al análisis sobre la distribución de la renta a nivel internacional, el modelo neoclásico de comercio internacional, basado en las contribuciones ortodoxas expuestas hasta aquí, se centra en los efectos del crecimiento económico³². A través del estudio de la evolución de los términos de intercambio, el modelo trata de determinar las ganancias de bienestar generadas en los diferentes países participantes de la economía internacional³³.

Frecuentemente, el crecimiento económico tiene un sesgo hacia un sector productivo específico. Siguiendo el ejemplo expuesto en este apartado, el crecimiento económico del país A podría ser sesgado hacia la exportación, cuando se generara un aumento de la producción de manufacturas, o podría ser un crecimiento económico sesgado hacia la importación, cuando

³² Siguiendo a Krugman y Obstfeld (2005), el modelo neoclásico también analiza el efecto de una transferencia internacional de renta (por ejemplo, un flujo de ayuda oficial al desarrollo), de la aplicación de una subvención a la exportación o de un arancel. Curiosamente la conclusión sobre el arancel, medida proteccionista por excelencia, es positiva en tanto en cuanto mejora la relación de intercambio del país que lo aplica. A pesar de ello, la política comercial predilecta de la teoría neoclásica es librecambista y opuesta al proteccionismo.

³³ Viner (1955: 555-593) explica las diferentes posiciones en la literatura económica sobre esta relación entre términos de intercambio y ganancias comerciales.

se generara un incremento de la producción de alimentos. Siguiendo a Krugman y Obstfeld (2005: 104-108), el crecimiento sesgado a la exportación empeora la relación de intercambio de la economía que lo experimenta, por lo que sufre una reducción de ingresos que empeora su bienestar mientras que el resto del mundo se beneficia. En cambio, si el crecimiento es sesgado a la importación, mejoran los términos de intercambio de la economía, lo que deriva en mayores ingresos y bienestar a costa de que el resto del mundo se vea perjudicado. Visto desde otro punto de vista, el crecimiento sesgado a la exportación del resto del mundo es positivo para una economía determinada, mientras que el crecimiento sesgado a la importación en el resto del mundo es negativo para dicha economía.

Precisamente esta conclusión constituye uno de los principales sustentos teóricos de las políticas liberalizadoras de las últimas décadas, que han sido promovidas fundamentalmente por los países desarrollados e implementadas por los países subdesarrollados. Una muestra más de la “retirada de la escalera”, en términos de Chang (2004), que están realizando los países más desarrollados al recomendar (o imponer) a los países subdesarrollados políticas económicas que ellos mismos no adoptaron en las fases iniciales de sus procesos de desarrollo, ocultando así las políticas que los han llevado a una posición de liderazgo mundial.

7 Intercambio desigual

Esta contribución heterodoxa fue elaborada por Arghiri Emmanuel³⁴ y dio lugar a un intenso debate, fundamentalmente, en el seno de la teoría de la dependencia³⁵. Esta teoría se genera a partir del estructuralismo latinoamericano, principalmente por las diferencias planteadas en las estrategias a adoptar en las economías periféricas para poder alcanzar el desarrollo asociadas al papel más preponderante que se le otorgaba a la teoría marxista. En ese sentido, podemos decir, al igual que en el punto anterior, que es una aportación que se enmarca más en la disciplina de la economía del desarrollo que en las teorías del comercio internacional propiamente dichas. Sin embargo, en este caso, el punto de partida de Emmanuel es la crítica a la ventaja comparativa elaborada por David Ricardo. Para ello cuestiona el supuesto ricardiano de inmovilidad del capital, abre la posibilidad a la aparición de diferencias salariales entre los países, variable clave en su análisis, y plantea que la remuneración de los factores productivos son las variables independientes del sistema mientras que los precios son las variables dependientes. Al respecto, es muy elocuente la siguiente cita (Emmanuel, 1973: 111):

“Cuando se trata de importar café o plátanos, que los países ricos mismos no producen, y cuyos bajos precios no pueden ser, por consecuencia, más que puro beneficio para el comprador, se repudia, en virtud de los sanos principios de la racionalidad económica, toda idea de un alza artificial de los precios, y se rechaza toda referencia

³⁴ Guerrero (2012: 39) expone que la idea del intercambio desigual es anterior a la aportación de Emmanuel ya que, aplicando la teoría del valor trabajo de Marx al intercambio de dos países con composiciones orgánicas de capital distintas, se consigue fácilmente reconocer la existencia de transferencias de valor y plusvalor desde el país con una composición menor al país con una relación superior entre capital constante y capital variable.

³⁵ Véase Del Río (2018: 60-69).

a los bajos salarios de los productores ya que, según los mismos principios sanos y puros, esos salarios no son la causa sino el efecto de los precios. Pero cuando, por azar, a los países pobres se les ocurre exportar productos como las telas de algodón indias o los transistores japoneses, que ya forman parte de una rama tradicional de los países ricos, entonces todos esos principios se olvidan alegremente y se encuentra que es muy justo que el país rico compense con barreras aduanales artificiales la diferencia, igualmente artificial, de los salarios, admitiendo en esta forma, de golpe y sin vacilar, que los salarios no son el efecto sino la causa de los precios.”

Situar los salarios como variable independiente no significa para Emmanuel que sea una variable exógena, sino que su determinación está asociada a las condiciones históricas y sociales propias de cada época, de tal manera que el tiempo de trabajo necesario del obrero se fija a nivel mundial y no nacional (Emmanuel, 1973: 372). Esto se traduce en que países como Australia, Canadá, Dinamarca, Holanda o Suecia ostentan niveles de vida altos a nivel mundial debido a conquistas sociales logradas por sus poblaciones trabajadoras y no tanto por el contenido de sus exportaciones, lo que para Emmanuel (1973: 162) certifica que el desarrollo es la consecuencia de los altos salarios y no viceversa y que el intercambio desigual depende de las diferencias salariales.

Así, podemos identificar que, para la tesis del intercambio desigual, la condición del comercio internacional es la existencia de diferencias de precios, las cuales son generadas de forma decisiva por las diferencias entre los salarios de las economías. Aun así, Emmanuel también identifica como

intercambio desigual, en sentido amplio, aquel generado por las diferencias de productividad expresadas en distintas composiciones orgánicas del capital³⁶. Este factor causal lo relega a un segundo plano, ya que considera las diferencias en las composiciones orgánicas de las economías como algo consustancial al capitalismo y considera que el intercambio desigual, en sentido estrecho, se basa, como expusimos previamente, en las diferencias salariales (Emmanuel, 1973: 199)³⁷.

En el mismo sentido que en el punto anterior, no hay unos supuestos de partida para analizar las especializaciones productivas y comerciales de los países, sino que esto se aborda a través de la explicación histórico-estructural. Así, ya a lo largo de la década de 1970 se va produciendo la transición de la DIT a la nueva división internacional del trabajo (NDIT), en la cual las economías periféricas pasan a producir también productos industriales. Podemos decir que se produce una transición en los patrones de especialización productiva y comercial a través de la cual la diferencia entre los países de diferente nivel de desarrollo pasa de ser el qué producen al cómo lo producen, destacando entonces como ejes diferenciadores el nivel de tecnología empleado, de cualificación de la mano de obra, de generación de valor añadido, de calidad y competitividad a nivel internacional, etc.

A pesar de este cambio, para Emmanuel (1977: 37), el intercambio desigual se genera en las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados con independencia del producto que intercambien. Más concretamente, Amin (1986: 117 y 153) plantea que la desigualdad del intercambio entre

³⁶ Es la relación entre el capital constante (maquinaria, materias primas, etc.) y el capital variable (mano de obra). Debido al progreso técnico y a la mecanización de la producción, tendencialmente se utiliza en mayor medida el capital constante que el capital variable, lo que supone un aumento de la composición orgánica del capital.

³⁷ Esto da lugar a la principal crítica de Astarita (2009), quien argumenta que las grandes diferencias de productividad existentes generan diferentes espacios de valor en los cuales ciertas mercancías o servicios no son comparables.

dichos países diferenciados se basa en que, en la periferia, con la misma productividad, la remuneración del trabajo es menor que en el centro y, de hecho, es tan baja como las condiciones socioeconómicas y políticas lo permitan. En este sentido, defiende que los términos de intercambio dobles factoriales, aquellos que valoran tanto la evolución de los precios de exportación e importación (los términos de intercambio simples) como la productividad de cada país, son los más apropiados para analizar el intercambio desigual (Amin, 1986: 133-134).

En suma, Emmanuel (1973: 298) cuestiona la especialización basada en la ventaja comparativa de Ricardo y en la dotación factorial en un contexto de libre intercambio de H-O, y argumenta que las condiciones de disparidad regional de las remuneraciones de los factores, y especialmente del factor trabajo, son las que determinan de forma principal la especialización productiva y comercial de unas y otras economías.

La teoría del intercambio desigual rechaza frontalmente la posibilidad de que exista beneficio mutuo en el comercio entre países con grandes diferencias en sus niveles de desarrollo. Así, Emmanuel (1973: 199) defiende que el impacto socioeconómico principal de que una industria se instale allí donde la energía es más barata es que la humanidad gana con ello; pero, si ésta se instala allí donde la mano de obra es más barata, lo que uno gana lo pierde el otro³⁸. Esto supone una comprensión del comercio internacional entre el centro y la periferia como una relación comercial de suma cero, lo que recuerda claramente al planteamiento de los mercantilistas. Para Amin (1986: 203-204), otro autor clave dentro de este enfoque, la traducción es una tendencia permanente de la periferia a acumular déficits en sus balanzas exteriores, incluso a pesar de adaptar los procesos productivos a

³⁸ En la Unidad Didáctica 3 se presentan contribuciones en torno al intercambio ecológico desigual.

las exigencias del proceso de acumulación de los países más desarrollados, lo que deriva en la bajada o contención tanto de los precios de los productos como de las remuneraciones de los factores productivos. Por tanto, para Emmanuel (1973: 296) el intercambio desigual constituye el mecanismo elemental de transferencia de valor de los países dependientes hacia los países más ricos. A nivel global, constituye el motor de la reproducción del desarrollo desigual, es decir, de la perpetuación y la agudización de las desigualdades sociales y económicas.

En este sentido, la reciente contribución de Hickel et al. (2024) muestra, con datos del 2021, que el Sur global debe exportar once horas de trabajo para pagar cada hora de trabajo que importa del Norte global. Esto supone que el Norte se está apropiando de 826.000 millones de horas de trabajo netas del Sur global, las cuales si se valoraran en precios del Norte global representarían 16,9 billones de euros. Dicha inmensa cantidad se debe fundamentalmente a que, para trabajos de igual cualificación, los salarios en el Sur global son entre un 87% y un 95% más bajos que los del Norte.

8 Nueva teoría del comercio internacional

Desde los años 80 en adelante, la extensión del comercio intraindustrial en detrimento del comercio interindustrial lastró la capacidad explicativa del modelo H-O y del modelo ricardiano (Feenstra y Taylor, 2011: 187). El hecho de que la mayor parte del comercio internacional pasara a realizarse entre países, o sectores productivos, similares en términos de productividad y de uso de los factores productivos justifica, tal y como muestra Medialdea (2012: 61), el deterioro de la capacidad explicativa de dichos modelos neo(clásicos).

Esto incentivó el desarrollo de nuevas contribuciones teóricas³⁹ que se asientan sobre el cuestionamiento de los supuestos “más fuertes” de dichos modelos tales como la existencia de competencia perfecta, la oferta de bienes idénticos y los rendimientos decrecientes o constantes. Por tanto, la contribución que presentamos en este apartado tiene como antecedentes directos a la teoría neo(clásica) del comercio internacional, es decir, tanto la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo como el modelo H-O y el modelo neoclásico.

Así, como expone Sánchez (2021: 201), las nuevas teorías del comercio internacional (NTCI) analizan el comercio internacional en condiciones de competencia imperfecta, diferenciación de producto y economías de escala⁴⁰, es decir, han tratado de complementar las anteriores contribuciones teóricas mediante supuestos más realistas y explicaciones con un mayor nivel de complejidad.

³⁹ Siguiendo a González (2011: 110), Bela Balassa y Verdoon ya hicieron en los años 60 estudios sobre el comercio intraindustrial tanto de carácter teórico como empírico.

⁴⁰ También integran la existencia externalidades, que son impactos positivos o negativos derivados de la actividad económica pero que no recaen sobre los agentes económicos que los generan (Medialdea, 2012: 61).

Tal y como exponen González (2011) y Krugman y Obstfeld (2005), dentro de las NTCI podemos distinguir entre:

- Modelos de competencia monopolística: se basan en la sustitución de la competencia perfecta por la competencia imperfecta caracterizada por una estructura de mercado de monopolios ubicados en diferentes países que ofrecen productos sustitutivos pero diferenciados, lo que les sitúa en la posibilidad de acceder a las economías de escala internas.
- Modelos de *dumping* recíproco: se basan en una estructura de mercado oligopolística en la que las empresas se ubican en diferentes países pero producen el mismo producto, por lo que cada una tiene un incentivo a efectuar *dumping*, es decir, vender sus bienes a un precio inferior en el mercado internacional que en el nacional para, así, aumentar su cuota de mercado y poder acceder a las economías de escala internas.
- Modelos de economías de escala externas: se basan en la conformación de distritos industriales, es decir, en la concentración de la producción de una industria en una zona o región determinada, lo que genera la posibilidad de acceder a economías de escala derivadas de cuestiones como el acceso a personas trabajadoras o proveedores especializados, el efecto derrame de las innovaciones tecnológicas u organizativas o la acumulación de experiencia.
- Modelos de empresas heterogéneas: consideran empresas ubicadas en distintos países que ostentan rasgos diferenciados e identifican que, con la liberalización comercial, las empresas de baja productividad tienen más probabilidad de fracasar y desaparecer mientras que las empresas de alta productividad tenderán a consolidarse y crecer.

La variedad de las contribuciones enmarcadas en la NTCI se traslada a la identificación de la condición del comercio internacional, ya que se incluyen tanto las diferencias de precios como las diferencias de oferta. Respecto a la primera, la causa principal sería las economías de escala internas (Krugman, 1979: 469), las cuales sitúan la reducción del coste unitario en el tamaño de la empresa individual. Respecto a la segunda, la causa principal sería la diferenciación de producto derivada de las marcas, el nivel de calidad o algún otro rasgo distintivo.

De igual forma, los supuestos adoptados por dichos modelos son diversos. En cualquier caso, siguiendo a Guerrero (1995: 26), tanto los modelos de competencia perfecta como estos de competencia imperfecta comparten el supuesto de la función de producción única para todas las empresas de una rama de producción, y esto es precisamente lo que autoriza a unir a los teóricos de ambas corrientes en el seno de una matriz común. Ciertamente es que habría que excluir los modelos de empresas heterogéneas, ya que integran la posibilidad de diferencias tecnológicas en el interior de un sector productivo y de consecuencias distintas en unas y otras empresas.

Además, Guerrero (1995: 75-76) plantea que ambas asumen el supuesto de equilibrio comercial de cada país. Esto sugiere de nuevo que la matriz neoclásica común de ambas familias de teorías es la responsable última de sus planteamientos básicos, por lo que no parece haber ningún inconveniente para continuar aplicando el mecanismo monetario de la teoría cuantitativa del dinero siempre que, de la suma de los flujos comerciales, ya sean intraindustriales o interindustrial, resulte un desequilibrio de cualquier signo. De esta forma, se elimina cualquier problema de balanza de pagos del campo de ambas ramas de la teoría

ortodoxa. Más específicamente, González (2011: 112) expone dos supuestos fundamentales de los modelos de competencia monopolística, los cuales sí son fácilmente constatables en la realidad: a) la existencia de economías de escala internas a la empresa, y b) la preferencia del consumidor por la variedad.

Para abordar el patrón del comercio internacional de la NTCI, vamos a diferenciar entre las economías de escala internas, desarrolladas principalmente por los modelos de competencia monopolística, y las economías de escala externas.

En primer lugar, en los modelos de competencia monopolística, al haber economías de escala, ningún país puede producir la totalidad de variedades de producto existentes, por lo que, en un modelo con dos países, ambos producirán productos manufacturados diferenciados (Krugman y Obstfeld, 2005: 141-142). Esto significa que habrá flujos comerciales intraindustriales, manufacturas diferentes producidas por empresas de los dos países, y flujos comerciales interindustriales, por ejemplo de alimentos y manufacturas, lo que implica que uno de los dos países es exportador neto de manufacturas e importador neto del otro sector productivo. Sin embargo, a diferencia del modelo H-O, este país no importa únicamente alimentos sino también manufacturas.

Según Krugman y Obstfeld (2005: 142-143), el comercio intraindustrial no refleja la ventaja comparativa mientras que el comercio interindustrial sí. Esto demuestra claramente la advertencia de Medialdea (2012: 61) sobre la autoasignación de estas contribuciones como complementarias de las teorías neo(clásicas) y útiles para la explicación de casos especiales, como el del comercio intraindustrial, pero sin cuestionar en ningún caso sus fundamentos principales. Más allá de esto, como resalta Guerrero (1995: 75), estos modelos

no son útiles para conocer realmente el patrón del comercio internacional, tal y como reconocen incluso sus partidarios, lo que ratificamos con la siguiente cita de Krugman y Obstfeld (2005: 143):

“El patrón del comercio intraindustrial es en sí mismo impredecible. No hemos dicho nada sobre qué país produce cada bien en el sector manufacturero, porque no hay nada en el modelo que nos lo diga. Lo que sabemos es que los países producirán diferentes productos. Puesto que la historia y las casualidades determinan los detalles del patrón de comercio, el componente impredecible del patrón de comercio es una característica inevitable de un mundo en el que las economías de escala son importantes.”

En segundo lugar, los modelos de economías de escala externas plantean curvas del coste medio decrecientes precisamente por la existencia de dichas economías de escala. Siguiendo a Krugman y Obstfeld (2005: 155-159), la experiencia y la escala de producción adquirida por un país a lo largo de los años, por ejemplo, de Suiza en la producción de relojes, genera una barrera de entrada a otros países competidores como, por ejemplo, Tailandia. A pesar de que este potencial competidor cuente con una curva de costes inferiores debido a niveles salariales inferiores, el coste de producción inicial de Tailandia es superior al de Suiza y, por tanto, no es competitiva. Para llegar a ser competitiva a nivel internacional, Tailandia necesitaría iniciar la producción de relojes y así superar una cantidad determinada de relojes producidos que le sitúe en el punto de su curva de costes inferior al coste de Suiza. Esto significa que Tailandia tendría incentivos a implementar medidas proteccionistas para desarrollar su producción abasteciendo a su mercado interno. Si no lo hiciera, se

perpetuarían unos patrones de comercio ineficientes en tanto en cuanto el mercado mundial estaría comprando relojes a un precio superior al que podría hacerlo si Tailandia desarrollara su producción.

Con esta situación paradójica, enlazamos con las aportaciones de la NTCI relacionadas con los impactos socioeconómicos del comercio internacional. Siguiendo a Sánchez (2021: 201), todas estas teorías comparten la idea general de que el comercio internacional beneficia a quienes participan de él, como consecuencia de la ampliación de mercados, el uso eficiente de los factores productivos, los precios más bajos para los consumidores y la generación de mayores niveles de renta, producción y bienestar. Estos beneficios del comercio, como muestran Feenstra y Taylor (2011: 222), se amplían porque se integran los generados en los flujos comerciales intraindustriales, los cuales no eran considerados por el resto de las aportaciones teóricas. Además, González (2011: 112) añade que los consumidores pueden elegir entre una variedad más amplia de productos.

De todo ello se deduciría, entonces, que no cabe otra línea de análisis, u otra opción razonable, en materia de políticas de comercio internacional que no pase por la liberalización comercial. Sin embargo, como resalta Medialdea (2012: 62), esto supone una contradicción con algunas de sus propias conclusiones⁴¹ y terminan rechazando cualquier tipo de política neoproteccionista con argumentos de carácter circunstancial tales como la incapacidad del Estado para identificar adecuadamente los sectores beneficiarios de la protección comercial, la imposibilidad de evitar las presiones políticas de diferentes *lobbies* o los costes administrativos asociados a las medidas proteccionistas.

⁴¹ Por ejemplo, los costes de ajuste a corto plazo por pérdidas de empleo en las empresas que desaparecen por el acceso a economías de escala de las empresas con mayores niveles de productividad o por la ecuación de gravedad del comercio, que establece que los países más grandes comerciarán más (Feenstra y Taylor, 2011: 223).

9 Teoría de los costes absolutos

Esta contribución heterodoxa, elaborada por Anwar Shaikh, trata de abordar el análisis del comercio internacional partiendo de la obra principal de Marx, *El Capital*. Para ello, Shaikh (2009) elabora una crítica a la ventaja comparativa de Ricardo, la cual es la base, como hemos visto, de la mayoría de las aportaciones sobre comercio internacional tanto del lado de la ortodoxia como también de la heterodoxia, y desarrolla esta teoría de los costes absolutos basándose en la teoría del valor-trabajo marxista.

Shaikh (2009: 77-78) define ventaja absoluta como la capacidad de producir una mercancía a un precio de coste inferior teniendo en cuenta que los costes de los insumos materiales y de la fuerza de trabajo son iguales, es decir, supone ser más eficiente en la fabricación de dicha mercancía. Parte, por tanto, de una definición similar a la de Adam Smith, lo que implica que identifica la diferencia de precios como condición del comercio internacional. Dichas diferencias en los precios de las mercancías se asientan fundamentalmente sobre las diferentes productividades existentes en unas y otras economías.

A partir de aquí, Shaikh explora un patrón de especialización productiva y comercial alternativo al que determina la ventaja comparativa, lo que deriva en unas consecuencias opuestas. Utilizando los mismos datos que en el ejemplo presentado con la ventaja comparativa de David Ricardo y añadiendo el supuesto de que el valor del oro es de dos horas de trabajo

por onza, Shaikh se basa en el ejemplo de la Tabla 3 para identificar que Portugal tiene una ventaja de coste absoluta en ambas ramas de la producción. Dicha ventaja supone que el vino y el paño portugués invaden el mercado inglés a cambio de un flujo de oro con origen en Inglaterra y destino Portugal.

TABLA 3. EJEMPLO TEORÍA COSTES ABSOLUTOS

	VINO	PAÑO
INGLATERRA	120 horas	100 horas
PORTUGAL	80 horas	90 horas

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SIGUIENDO A SHAIKH (2009: 77).

Este punto marca una diferencia clave con la teoría cuantitativa del dinero utilizada por David Ricardo, ya que Shaikh (2009: 78-79) se basa en la teoría marxista del dinero, la cual establece que el efecto primario de dicha salida de oro en Inglaterra será la disminución de la oferta de capital dinero prestable. Como las empresas inglesas ostentan una desventaja absoluta en relación con las portuguesas, la producción de paño y vino inglesa se reducirá súbitamente por lo que la demanda de capital dinero también bajará drásticamente. En ese momento, el déficit comercial de Inglaterra se habrá consolidado, por lo que la continua salida de oro producirá una disminución de las reservas bancarias y un aumento del tipo de interés, lo que a su vez deriva en una contracción de la inversión y un descenso generalizado de la producción. En cambio, Portugal experimentará las consecuencias opuestas puesto que disfrutará de un holgado superávit

comercial asentado sobre su ventaja absoluta general⁴². Así, la constante entrada de dinero generará un aumento de las reservas bancarias y de la oferta del capital dinero prestable, lo que reduce el tipo de interés incentivando así la inversión y la producción general. Tal y como expone Shaikh (2009: 80-81), esta situación global genera un claro incentivo para que los capitalistas portugueses presten dinero a corto plazo en Inglaterra, antes que en el mercado doméstico⁴³. Esto llevará a un creciente endeudamiento externo en Inglaterra, que además se verá agrandado por el drenaje de recursos a través de los intereses de esos préstamos portugueses, y un cuestionamiento de la credibilidad de su moneda que incluso podría llegar a hundirse. Por tanto, Shaikh (2006: 207) concluye que en el marco del capitalismo los países más avanzados dominarán el comercio internacional y los países menos desarrollados sufrirán un déficit comercial y un nivel de endeudamiento crónicos.

Yendo más allá del ejemplo de la [Tabla 3](#), en un contexto globalizado, todos los países cuentan con la posibilidad de exportar algún producto, ya sea por diferencias de oferta (abundancia de un recurso natural, buen clima, localización, etc.) o incluso por tener una ventaja de eficiencia productiva en algún producto concreto. En cualquier caso, la situación descrita previamente condenará a ese país a un déficit comercial crónico y un alto endeudamiento.

Por tanto, Shaikh (2009: 82-84) afirma que el comercio internacional entre países con diferentes niveles de desarrollo no servirá para eliminar las desigualdades entre ellos sino para perpetuarlas. Este es, por tanto, el impacto socioeconómico fundamental de la teoría de los costes absolutos,

⁴² Boundi (2014) muestra cómo las relaciones comerciales de la industria de bienes de equipo de Alemania y España se rigen por la teoría de los costes absolutos dado que la ventaja de productividad y de las condiciones técnicas de la producción de la industria alemana deriva en unos términos de intercambio favorables y en un importante superávit comercial.

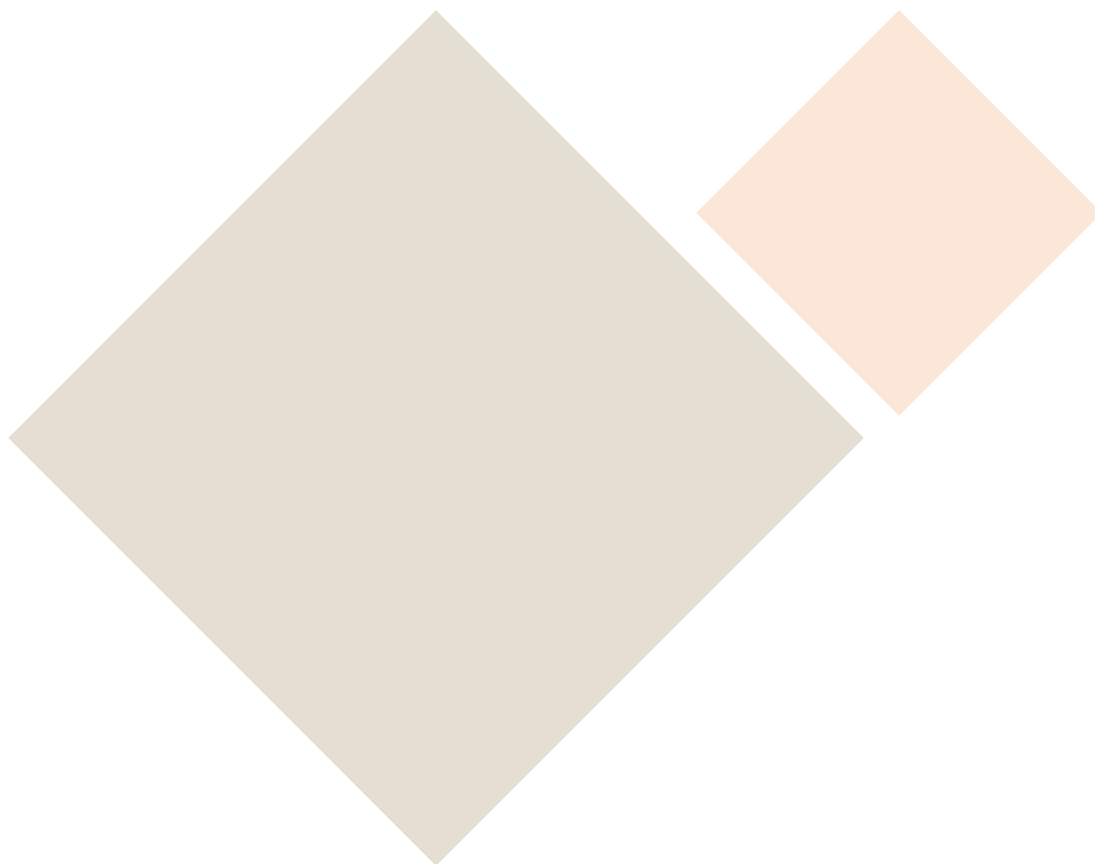
⁴³ Además, siguiendo a Guerrero (1995: 24), el diferencial de tipos de interés entre Inglaterra y Portugal genera un incentivo para que los agentes económicos ingleses prefieran endeudarse externamente que internamente.

el cual evidencia su rechazo a la generalidad de la tesis del beneficio mutuo del comercio internacional. Además, Shaikh (2009: 37) puntualiza esto con la siguiente cita: “Afirmar que el comercio es beneficioso para un país en su conjunto equivale a afirmar que lo que es bueno para General Motors es bueno para los Estados Unidos”. De esta forma, aclara que el comercio lo llevan a cabo las empresas y, por tanto, son ellas las hipotéticas beneficiadas. Sólo podríamos hablar de un beneficio “social” cuando dichos beneficios se trasladen a la plantilla de la empresa, ya sea en forma de incrementos salariales o de otras mejoras en sus condiciones laborales.

Asimismo, Shaikh (2009: 87-88) plantea que, en un contexto de libre comercio, la inversión directa de las empresas transnacionales de las economías desarrolladas explotará las oportunidades rentables, preferentemente en sectores exportadores, que surjan en las economías subdesarrolladas. Esto lo podrán realizar aprovechando sus ventajas distintivas tales como tecnología avanzada, trabajo altamente cualificado, mayor capacidad financiera y acceso al mercado mundial, lo que podría desarrollar las fuerzas productivas y mejorar su posición en el comercio internacional (Shaikh, 2006). Eso sí, dichos flujos de capital productivo relegarán a las empresas locales a una posición subsidiaria que básicamente les limitarán a los sectores atrasados tecnológicamente. De esta forma, se asienta el carácter dual de su estructura productiva, otra característica clave de las economías subdesarrolladas, que consiste en la coexistencia de sectores intensivos en modernas tecnologías junto a sectores completamente rezagados a nivel tecnológico (Shaikh, 2009: 92-94).

El efecto de estas inversiones productivas sobre el comercio es doble, por lo que habrá que valorarlos conjuntamente en cada caso. Por una parte, dado que las empresas multinacionales se orientan de forma preferente a

los sectores exportadores, se incrementa la producción de dichos sectores y, en consecuencia, las exportaciones. Por otra parte, como efectos negativos sobre la balanza comercial, se pueden incrementar las importaciones, fundamentalmente de maquinaria y equipamiento técnico procedente de las economías desarrolladas, y se pueden reducir los precios de exportación, deteriorando así los términos de intercambio. Por último, siguiendo a Shaikh (2009: 94-96), cabe mencionar que dichas inversiones productivas generarán probablemente flujos de repatriación de beneficios destinados a las economías desarrolladas, lo que deriva en un refuerzo de la concentración del capital a nivel internacional.



Bibliografía

- Amin, S. (1986). *El desarrollo desigual*. Planeta–De Agostini.
- Astarita, R. (2009). *Monopolio, imperialismo e intercambio desigual*. Maia.
- Baldwin, R. E. (2012). *The development and testing of Heckscher-Ohlin trade models*. MIT Press.
- Boundi, F. (2014). Competitividad de la industria de bienes de equipo de España y Alemania (1993–2008): Ventaja absoluta y costes relativos. *Papeles de Europa*, 27(1), 137–164.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1951). *Estudio económico de América Latina 1949*. Naciones Unidas.
- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera: La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Los Libros de la Catarata.
- Del Río, A. (2018). *Análisis centro-periferia en la UE (1995–2014)* (Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid).
<https://hdl.handle.net/20.500.14352/17069>
- Deyon, P. (1970). *Los orígenes de la Europa moderna: El mercantilismo*. Península.
- Emmanuel, A. (1977). *El intercambio desigual*. En A. Emmanuel, C. Bettelheim, S. Amin, & C. Palloix (Coords.), *Imperialismo y comercio internacional: El intercambio desigual*. Siglo XXI.

Emmanuel, A. (1973). *El intercambio desigual: Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*. Siglo XXI.

Feenstra, R. C., & Taylor, A. M. (2011). *Comercio internacional*. Reverté.

Fiorito, R. (1974). *División del trabajo y teoría del valor: La economía sociológica de Adam Smith*. Editorial Alberto Corazón.

González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española (ICE)*, (858), 103–118.

Guerrero, D. (2012). El pensamiento económico neomarxista. *Información Comercial Española (ICE)*, (865), 31–42.

Guerrero, D. (1995). *Competitividad: Teoría y política*. Ariel.

Haberler, G. (1936). *The theory of international trade*. Hodder & Stoughton.

Harvold-Kvangraven, I., & Alves, C. (2020). ¿Por qué tan hostil? Quebrando mitos sobre la economía heterodoxa. *Ensayos de Economía*, 30(56), 230–245.

Heckscher, E. F., & Ohlin, B. (1991). *Heckscher-Ohlin trade theory*. MIT Press.

Heckscher, E. F. (1994). *Mercantilism*. Routledge.

Hickel, J., Hanbury, M., & Barbour, F. (2024). *Unequal exchange of labour in the world economy*. *Nature Communications*, 15, 6298.

Jones, R. W. (1965). The structure of simple general equilibrium models. *Journal of Political Economy*, 73(6), 557–572.

- Keynes, J. M. (2004). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*.
Pérez Galdós. (Obra original publicada en 1936).
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2005). *Economía internacional: Teoría y política del comercio internacional*. Pearson.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9, 469–479.
- Leontief, W. (1956). Factor proportions and the structure of American trade. *Review of Economics and Statistics*, 38, 386–407.
- Lewis, W. A. (1960). Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra. *El Trimestre Económico*, 27(108), 629–675.
- Medialdea, B. (2012). ¿Qué comercio para qué desarrollo? En Coordinadora Estatal de Comercio Justo (Ed.), *El comercio justo en España 2011* (pp. 50–63). Icaria.
- Ocampo, J. A., & Parra, M. A. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, (79), 7–35.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Harvard University Press.
- Perdices, L., & Reeder, J. (1998). *El mercantilismo: Política económica y Estado nacional*. Síntesis.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina*. *El Trimestre Económico*, 16(63), 347–431.

Prebisch, R. (1966). *Nueva política comercial para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. (1973). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1817).

Samuelson, P. A. (1948). International trade and the equalisation of factor prices. *The Economic Journal*, 58(230), 163–184.

Sánchez, Á. (Coord.). (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Universidad Autónoma de Madrid.

Shaikh, A. (2009). *Teorías del comercio internacional*. Maia.

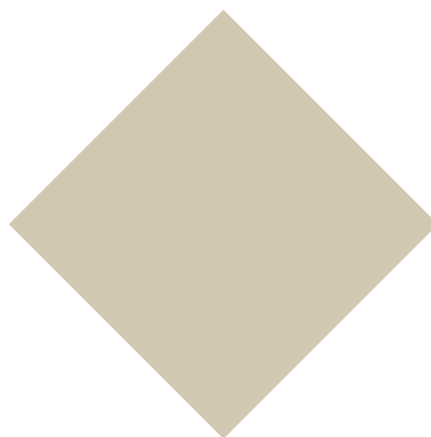
Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis*. RyR.

Singer, H. W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, 40(2), 473–485.

Smith, A. (1983). *La riqueza de las naciones*. Bosch. (Obra original publicada en 1776).

Tugores, J. (2002). *Economía internacional: Globalización e integración regional*. McGraw-Hill.

Viner, J. (1955). *Studies in the theory of international trade*. George Allen & Unwin.





UNIDAD
DIDÁCTICA
3

Abriendo el foco del comercio internacional

Introducción

Completamos el material con esta unidad en la que tratamos de abrir el foco introduciendo enfoques y reflexiones que resultan imprescindibles pero que no suelen abordarse desde la mayoría de las teorías que definen el comercio internacional como su objeto de estudio principal. Para ello abrimos el foco desde un punto de vista teórico, recurriendo a los análisis respectivos de la economía ecológica y de la economía feminista para abordar impactos cruciales pero ausentes en los análisis del comercio internacional vistos en las unidades previas. Resulta evidente la necesidad de considerar tanto el impacto que las relaciones comerciales y los patrones de especialización productiva subyacentes tienen sobre los ecosistemas de las economías, como los impactos diferenciales que dichos flujos y especializaciones tienen sobre hombres y mujeres. Por tanto, en esta unidad vamos a abordar aportaciones, heterogéneas en su consistencia teórica, que resumen los análisis y los principales hallazgos obtenidos por la literatura académica especializada sobre ambos aspectos.

1 Economía ecológica: base biofísica del comercio internacional e intercambio ecológico desigual

Aunque resulte obvio, conviene comenzar señalando que, cuando la producción se globaliza, los impactos medioambientales de esos procesos productivos y de los intercambios comerciales derivados también se deslocalizan respecto a los puntos de consumo final. Por tanto, el gran crecimiento y las transformaciones que, según hemos visto, se han producido en el comercio internacional en las últimas décadas, junto con el incremento de la distancia existente entre los puntos de producción y consumo¹, tienen importantes repercusiones tanto en el incremento de los impactos medioambientales generados como respecto a su (des) localización. El hecho de que, por ejemplo, se pueda documentar que el incremento de los impactos negativos de la contaminación del aire sobre la salud de la población china se encuentra relacionado con la evolución de las exportaciones de este país hacia EE.UU. permite visibilizar la naturaleza del problema al que nos estamos refiriendo.

En esta unidad veremos información más detallada, pero como primera aproximación a la magnitud de los procesos de incremento y deslocalización de impactos ambientales asociados al comercio internacional tengamos en cuenta, por ejemplo, que según Wiedman y Lenzen (2018), entre el 10% y el 70% del total de los impactos sociales y medioambientales asociados a un producto se materializan, comercio

¹ Es ilustrativo de este aspecto que en los últimos años se haya popularizado como reclamo de un consumo más sostenible la demanda de “productos de kilómetro cero”.

internacional mediante, en países distintos a aquellos donde se realiza su consumo final². El rango es muy amplio porque incluye impactos muy variados, pero consideremos que, por ejemplo, en el caso concreto de la explotación de carbón, el porcentaje de deslocalización de impactos a través de los intercambios comerciales entre países es de aproximadamente el 70%, mientras que estos autores estiman un valor de entre el 62% y el 64% de impactos deslocalizados para la extracción de minerales, de entre el 20% y el 33% para las emisiones de CO₂ o del 32% de la escasez de agua, por citar algunos otros casos.

Por otra parte, y también en coherencia con el análisis de las pautas en los patrones de especialización comercial entre grupos de países visto en la unidad 1, podemos anticipar que este desacople entre consumo y carga de los costes ambientales asociado al comercio internacional que se da entre países dista de ser arbitrario. Más bien, como podría esperarse, sigue un patrón definido y acorde con las jerarquías y asimetrías que rigen los intercambios comerciales: en general, perjudica a los países periféricos y semiperiféricos especializados, como veremos, en producciones “ecológicamente intensivas”, frente a los países centrales que a través del comercio internacional se apropian de magnitudes muy relevantes de recursos materiales y energía.

Sin embargo, a pesar de la dimensión del proceso de deslocalización de costes ambientales que ilustran esos datos y su importancia para una caracterización completa del comercio internacional actual, lo cierto es que es un aspecto, hasta la fecha, escasa o inadecuadamente tratado por la literatura especializada en comercio internacional.

² Este estudio se basa en el uso de la metodología Global Multi Regional Input-Output (conocida como GMRIO, por sus siglas en inglés) para medir la huella en entornos de consumo globalizados.

En efecto, aunque una parte de la teoría económica convencional asume que de alguna forma hay que incorporar la dimensión medioambiental al análisis del comercio internacional, sus estrategias para hacerlo y los resultados que obtienen son muy limitados. De forma sintética y necesariamente simplificada podemos identificar estos esfuerzos con la denominada “economía medioambiental” o “economía de los recursos naturales”, caracterizadas por tratar de incorporar al análisis la dimensión ambiental sin modificar sustancialmente ni el objeto de estudio ni el marco analítico utilizado.

Un concepto clave y a la vez ilustrativo de esta forma de abordar la problemática ambiental en el estudio del comercio es el de externalidades, planteado originalmente por Marshall en sus Principios de Economía (1890, [2005]): el concepto se refiere a efectos que no tienen una traducción monetaria inmediata y, por tanto, no se expresan a través del mercado. Un caso claro de externalidad medioambiental negativa en comercio internacional sería el de las producciones contaminantes cuyos efectos sobrepasen a los países productores.

Fue un discípulo de Marshall, Pigou (1920, [2017]), quien unos años después desarrolló con más detalle una teoría de las externalidades, proponiendo los impuestos (a los que se conoce como impuestos pigouvianos) como fórmula para corregirlas. La idea es corregir el “fallo de mercado” definiendo el valor monetario de los perjuicios generados y así poder internalizarlos en el funcionamiento del mercado. El objetivo es que los responsables de las externalidades negativas las asuman incorporando el pago de los impuestos medioambientales que las compensarían en su estructura de costes.

1.1. La mirada de la economía ecológica hacia el comercio internacional

Las limitaciones de este planteamiento como fórmula para integrar la dimensión medioambiental en el análisis de los procesos económicos se evidencian si lo comparamos con la mirada que nos brinda la economía ecológica³. En particular, respecto al análisis del comercio internacional, la economía ecológica no solo amplía el objeto de estudio superando así el insuficiente marco del mercado, sino que elabora una propuesta analítica y metodológica propia, operativa y, como veremos a continuación, muy fructífera.

Según nuestro criterio, la economía ecológica plantea tres aportaciones clave para el análisis del comercio internacional. En primer lugar, como punto de partida básico, argumenta la necesidad de superar la visión exclusivamente monetaria y señala la importancia de incorporar al análisis del comercio la dimensión biofísica (materia y energía) de los flujos comerciales. Afrontar el análisis de los intercambios tomando en cuenta el verdadero uso de recursos será la única forma de determinar la sostenibilidad o insostenibilidad de determinados patrones de comercio (Carpintero, 2017).

A partir de ahí, en segundo lugar, la economía ecológica integra esta descripción completa de los flujos comerciales en un análisis teórico más amplio y consistente con las dinámicas y jerarquías que rigen la economía mundial. Se trata de un marco analítico coherente y fértil, al que denominan intercambio ecológico desigual, y que conecta con una tradición arraigada de análisis económico sobre comercio y desarrollo⁴. Muy sintéticamente, el enfoque del intercambio ecológico desigual completa dichas visiones

³ Sobre economía ecológica se puede consultar el material: <https://ecosfron.org/portfolio/hacia-una-economia-mas-justa-manual-de-corrientes-economicas-heterodoxas/>

⁴ Como se puede observar, el planteamiento es plenamente coherente con los enfoques de la tesis del deterioro de los términos de intercambio, el intercambio desigual y la teoría de los costes absolutos que se analizaron en la unidad 2.

conceptualizando la apropiación del denominado capital natural⁵ que unos países ejercen sobre otros, lo cual permite identificar patrones de especialización comercial enriquecedores y empobrecedores también en términos ecológicos.

Por último, como tercera aportación, destacamos que la economía ecológica ha desarrollado estrategias metodológicas para hacer operativas sus propuestas analíticas. En efecto, en los últimos años se han desarrollado diversos métodos para la contabilización material de los flujos y el desarrollo de indicadores específicamente diseñados y de gran capacidad explicativa que permiten no solo afinar la conceptualización sino también cuantificar el intercambio ecológico desigual. Como resultado, últimamente se han publicado diversos estudios empíricos que permiten identificar patrones de especialización en términos ecológicos dimensionando el drenaje de recursos materiales y energéticos que subyace a los intercambios comerciales entre centro y periferia. Lo vemos con más detalle a continuación.

1.2. Intercambio ecológico desigual

Como decíamos, la economía ecológica no se limita a visibilizar y contabilizar la dimensión biofísica de las relaciones comerciales entre países, sino que identifica patrones de especialización desde un enfoque que podríamos caracterizar como de economía política del comercio y en el cual la dimensión medioambiental resulta plenamente integrada. Así, retomando análisis previos de autores como Amin o Emmanuel, la denominada teoría del intercambio ecológico desigual (Martínez Alier, 2001; Hornborg, 2003; Carpintero 2017; Hickel et al., 2022) extiende las ideas de la división internacional del trabajo, los análisis

⁵ Algunos autores, como Gudynas (2000), argumentan que es más adecuado el uso del término de patrimonio natural.

en términos de centro y periferia y el empobrecimiento estructural al que aboca el deterioro de la relación real de intercambio a la dimensión medioambiental.

Desde esta visión teórica se mantiene que la jerarquía comercial entre centro y periferia identificada en clave de intercambios monetarios se produce también en términos ecológicos: existen transferencias netas unilaterales de materia y energía desde la periferia al centro asociadas al comercio internacional, lo que deteriora las bases biofísicas de la primera y permite al segundo dos cosas: por un lado, disfrutar de recursos y energía de los que se apropia y, por otro, deshacerse de los impactos medioambientales que generan su producción y su consumo. Podríamos decir que en términos ecológicos el comercio internacional permite a los países centrales “vivir por encima de sus posibilidades materiales”⁶.

Es importante destacar que estas transferencias netas de recursos (materias primas, energía, tierras, algunos analistas incluso calculan la mano de obra incorporada) no solo se suman a la apropiación de recursos y trabajo realizada a través de las diferencias de precios identificadas por los teóricos del intercambio desigual, sino que tienen un carácter dinámico que autorreproduce las desigualdades (Dorninger, 2023). En la medida en que los países que disfrutan de una apropiación neta de recursos están en mejores condiciones para incrementar sus niveles de producción, sin hacerse además cargo de los costes medioambientales asociados, las dinámicas de reproducción de desigualdades en términos monetarios y ecológicos se refuerzan entre sí.

⁶ Sobre este aspecto resulta muy ilustrativo el ejercicio consistente en calcular qué día del año se habría utilizado toda la capacidad biofísica del planeta si el patrón de consumo fuera como el de un país determinado. Se puede consultar en esta web: <https://overshoot.footprintnetwork.org/newsroom/country-overshoot-days/>

Además, la disociación vía comercio entre patrones de producción y consumo internacional dota de un carácter relacional al concepto mismo de sostenibilidad ambiental, en la medida en que las economías nacionales, a la vez que bienes y servicios, están exportando e importando (in) sostenibilidad (Peinado, 2018).

En definitiva, los patrones de comercio internacional entre países centrales y periféricos no son solo desiguales en términos de intercambios monetarios, sino también desde la perspectiva ecológica, lo cual nos da una visión más amplia del impacto del comercio internacional en la dinámica de reproducción de desigualdades en la economía mundial. Tengamos en cuenta que las dinámicas de apropiación en términos biofísicos determinan desde el punto de vista físico el potencial productivo de las sociedades, lo que incide tanto en su capacidad para satisfacer necesidades humanas como para generar dinámicas de crecimiento económico (Hickel et al. 2022).

Como adelantábamos, para hacer operativo desde el punto de vista aplicado el análisis del intercambio ecológico desigual, ha sido preciso el desarrollo de un cuerpo metodológico propio. Según explica Pérez Lagüela (2016), es precisamente a partir del debate en torno a la supuesta desmaterialización de la economía cuando proliferan los análisis que desarrollan metodologías para medir la dimensión biofísica de los intercambios comerciales. En la medida en que la economía ecológica entiende el sistema económico como abierto y en permanente conexión con el sistema natural en el cual se inserta, un primer paso necesario es la contabilización completa de los flujos materiales de entrada y salida entre ambos sistemas. Pero hay que destacar, porque es lo que nos interesa por su importancia para el análisis del comercio internacional, que dicha contabilidad biofísica se

aplica también a las relaciones entre distintos territorios, permitiendo así retratar de forma completa, incluyendo todos los recursos consumidos y los perjuicios medioambientales generados, los flujos comerciales entre países.

Las estrategias metodológicas para la contabilización biofísica de los flujos comerciales son diversas. Entre las más desarrolladas y aplicadas en estudios empíricos sobre comercio internacional destacamos aquí dos: el análisis de flujos de material (AFM) y los análisis tipo input-output, que permiten estimar indicadores de huella ecológica⁷.

1.3. Análisis de flujos de materia: una metodología para el análisis biofísico del comercio internacional

Buena parte de los estudios académicos de economía ecológica sobre comercio internacional se basan en el AFM, método que también goza de un amplio respaldo institucional (Pérez Lagüela, 2016)⁸. El método completa los indicadores monetarios con otros de tipo físico referentes al uso y consumo de materiales y recursos, contabilizando las entradas y salidas de materiales de un sistema económico en un territorio concreto tanto respecto al medio natural como a sistemas económicos de otros territorios expresados en unidades físicas (toneladas). Este enfoque es consistente con el concepto de metabolismo económico y permite cuantificar su tamaño y estructura (Krausmann et al., 2018), a la vez que posibilita calcular superávits o déficits

⁷ En términos generales, la huella ecológica mide el impacto de las actividades humanas relacionándolas con la capacidad que tiene la Tierra de ofrecer y regenerar recursos y la capacidad de absorber desechos. Otros métodos también relevantes son el análisis de ciclo de vida del producto (ACV) o requerimientos totales de materiales (RTM). Véase, al respecto, el estudio del Ministerio de Consumo y el Joint Research Center de la Comisión Europea sobre huella de consumo de la economía española basándose en la metodología ACV: https://www.dsca.gob.es/sites/default/files/prensa/Informe_de_Sostenibilidad_del_consumo_en_Espan%CC%83a_EU_MinCon.pdf

⁸ Tanto Eurostat como la OCDE y el INE han incorporado estadísticas con esta metodología en sus bases de datos (Pérez Lagüela, 2016: 69). En particular, Eurostat proporciona datos de indicadores de materias primas equivalentes (RME, por sus siglas en inglés, *Raw Material Equivalent*) a nivel agregado de la UE y ofrece una herramienta para calcular indicadores basados en RME para los países europeos: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/1798247/6874172/Handbook-country-RME-tool/>

de materiales como resultado de los intercambios entre unas economías y otras; desfases que, como veremos, no tienen por qué (de hecho, no suelen) coincidir con los de naturaleza monetaria que quedan registrados en las balanzas de pagos.

Los resultados que ofrecen los estudios de comercio internacional basados en contabilidad de flujos materiales son contundentes y muy esclarecedores respecto a la dinámica de intercambio ecológico desigual entre centro y periferia. La primera estimación de flujos comerciales físicos a escala mundial ya indicaba que, a la altura de 1990, los países desarrollados, con leve superávit monetario respecto al resto del mundo, registraban un déficit físico de más de mil millones de toneladas (Carpintero, 2017). Otro estudio pionero (Dittrich y Bringezu, 2012) aplica esta misma metodología de contabilidad de flujos materiales con datos de la base Comtrade (ONU) a estimar los costes medioambientales (directos e indirectos) asociados al comercio internacional entre 1962 y 2005. Sus resultados confirman tanto la fuerte posición deficitaria en términos físicos de los países desarrollados como la profundización de esta posición con el paso del tiempo. En suma, estiman que, en 2005, del orden de 185 mil millones de toneladas de “carga medioambiental” era transferida de los países desarrollados al resto del mundo.

1.4. Patrones de especialización internacional de intercambio ecológico desigual

Actualmente, una referencia fundamental para el análisis y visualizaciones de datos mundiales sobre la extracción y uso de recursos a partir del enfoque de AFM es la *Global Material Flows Database* de Naciones Unidas⁹. Usamos dicha base de datos para ilustrar los patrones de especialización internacional que se identifican desde el enfoque del intercambio ecológico desigual a partir de una muestra ilustrativa de países. Por un lado, tomamos, como referencia de países centrales, a la UE12 y a Estados Unidos, y, por otro lado, a África y América Latina y el Caribe como referentes de países periféricos. También, por su posición singular en el comercio internacional, incluimos el caso de China.

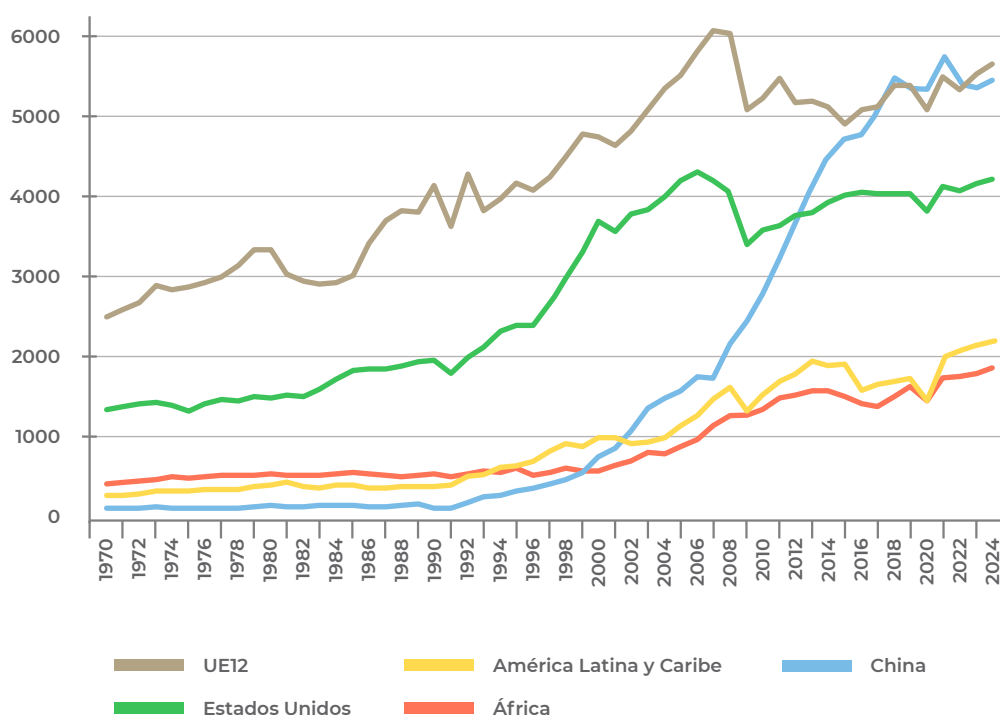
Es útil, para empezar, detenernos en el indicador de importaciones de materias primas equivalentes (IMPRME, por sus siglas en inglés, *Raw Material Equivalents of Imports*), que representa la cantidad total de materia prima extraída en países extranjeros incorporada en las importaciones de los países analizados a lo largo de toda su cadena de suministro. Es muy interesante para nuestro análisis porque nos informa,

⁹ Esta base de datos combina fuentes de datos internacionales de acceso público con elaboraciones metodológicas propias para estimar indicadores de flujo de materiales. Ofrece datos desde 1970 para más de 200 países e informa sobre la extracción, el comercio directo de materias primas y los flujos comerciales indirectos (incluidas las huellas de los materiales). Está disponible en:

<https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

en términos materiales, de la cantidad total de recursos no nacionales que un país consume a través de sus importaciones. Su evolución entre 1970 y 2024 puede observarse en el siguiente gráfico¹⁰:

GRÁFICO 1. IMPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS EQUIVALENTES (MILLONES DE TONELADAS), 1970-2024



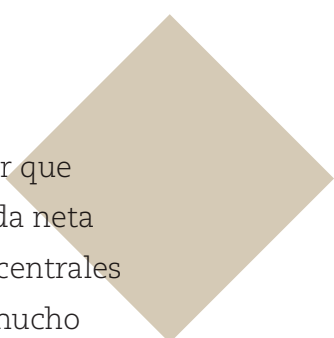
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA *GLOBAL MATERIAL FLOWS DATABASE*.
LOS DATOS DE LOS AÑOS 2023 Y 2024 SON ESTIMACIONES DE LA PROPIA BASE DE DATOS.

¹⁰ Conviene recordar que esta metodología contabiliza los recursos materiales incorporados en los flujos comerciales estimando las materias primas equivalentes incorporadas directa e indirectamente en los productos comerciados. En particular, los datos utilizados agregan materias primas equivalentes clasificadas en cuatro categorías: biomasa, combustibles fósiles, minerales metálicos y minerales no metálicos. Las especificaciones metodológicas de la base de datos utilizada se pueden consultar en el siguiente anexo: https://www.resourcepanel.org/sites/default/files/technical_annex_for_global_material_flows_database_-_vers_4_june_2024.pdf

Como primer elemento, hay que destacar que los datos nos permiten identificar un patrón claro que distingue un requerimiento de materias primas extranjeras vía importaciones mucho más modesto para el caso de África y América Latina que para la UE12 y Estados Unidos. Mientras que los primeros requieren un promedio anual de aproximadamente mil millones de toneladas de importaciones en materias primas equivalentes (930 en el caso de África y 1.019 en el de América Latina y el Caribe), la UE12 se apropia de un promedio anual más de cuatro veces mayor de materiales por esta vía importadora (4.304 millones de toneladas), mientras que Estados Unidos casi lo triplica (2.848 millones de toneladas).

Por otro lado, es relevante el hecho de que esta brecha entre los países centrales y periféricos de nuestra muestra se va ampliando con el paso del tiempo, siendo especialmente llamativo el salto registrado en los años que van desde los últimos años ochenta y primeros noventa hasta la crisis financiera internacional de 2008.

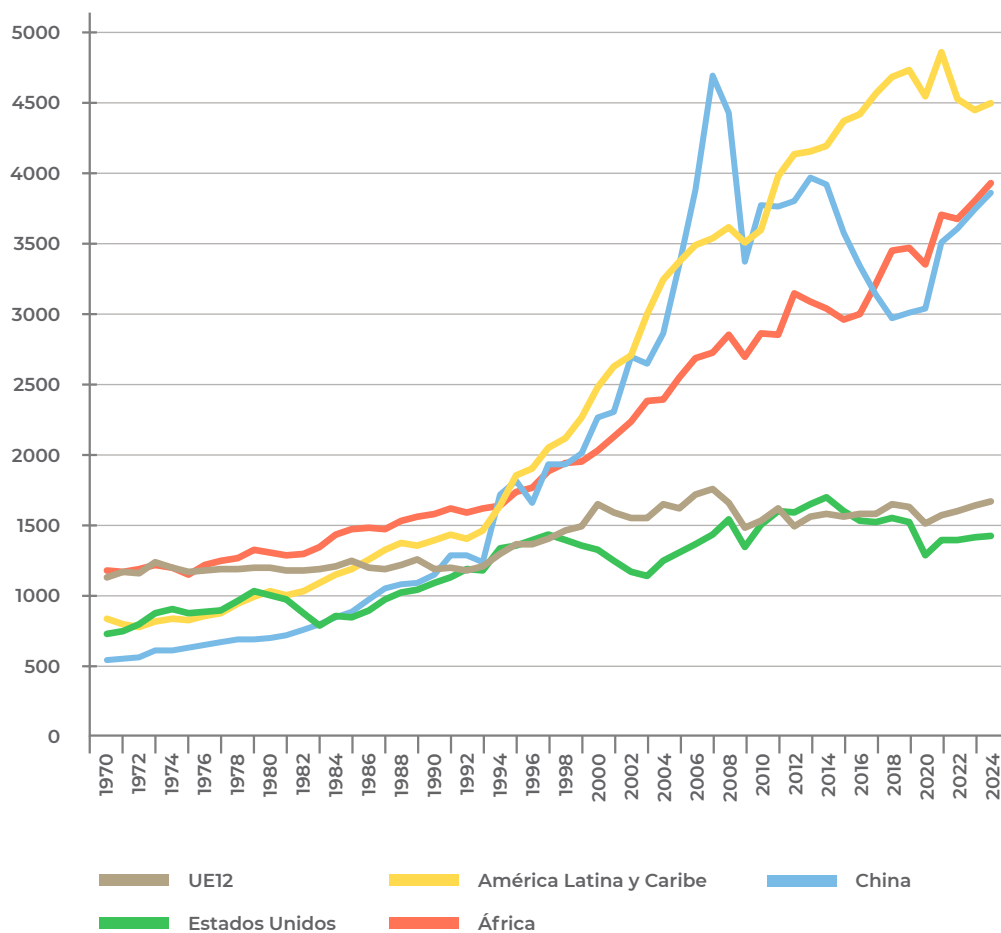
En tercer lugar, es interesante observar cómo el patrón de la economía China cambia con el cambio de siglo. Mientras hasta entonces sus importaciones en términos de materias primas equivalentes eran del mismo orden de magnitud que las de África o América Latina, en poco más de una década sobrepasan a las estadounidenses y se equiparan a las europeas. Al final del período China tiene un requerimiento anual aproximado de 5.400 millones de toneladas de materiales vía importaciones, parecido al de la UE12, más del doble que el de África o América Latina y más de mil millones de toneladas por encima de lo que importa Estados Unidos.



Este perfil importador se complementa con el patrón exportador que vemos a continuación. Si las importaciones suponen una entrada neta de materiales muy importante para nuestra muestra de países centrales y en el siglo XXI también para China, los datos confirman una mucho mayor “intensidad ecológica” de las exportaciones de los países periféricos y de China. Para comprobarlo, recurrimos al indicador exportaciones equivalentes de materia prima (EMPR, por sus siglas en inglés, *Raw Material Equivalents of Exports*), que representa la cantidad total de materia prima, procedente tanto de la economía nacional como del extranjero, necesaria a lo largo de toda la cadena de suministro para producir las exportaciones. Nos informa, por tanto, de los flujos totales de materiales que generan las exportaciones que realiza cada país.



GRÁFICO 2. EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS EQUIVALENTES (MILLONES DE TONELADAS), 1970-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA *GLOBAL MATERIAL FLOWS DATABASE*.
LOS DATOS DE LOS AÑOS 2023 Y 2024 SON ESTIMACIONES DE LA PROPIA BASE DE DATOS.

De nuevo, respecto a las exportaciones, encontramos una pauta bien diferenciada entre países periféricos y centrales, con China alineándose de forma más clara a lo largo de todo el período con estos últimos. Así, el promedio de materiales incorporados en las exportaciones de los países centrales ronda aproximadamente los 1.300 millones de toneladas al año (1.226 para Estados Unidos y 1.415 para la UE12), mientras que China, África y América Latina y el Caribe exportan prácticamente el doble en términos materiales: 2.136, 2.158 y 2.471 millones de toneladas respectivamente.

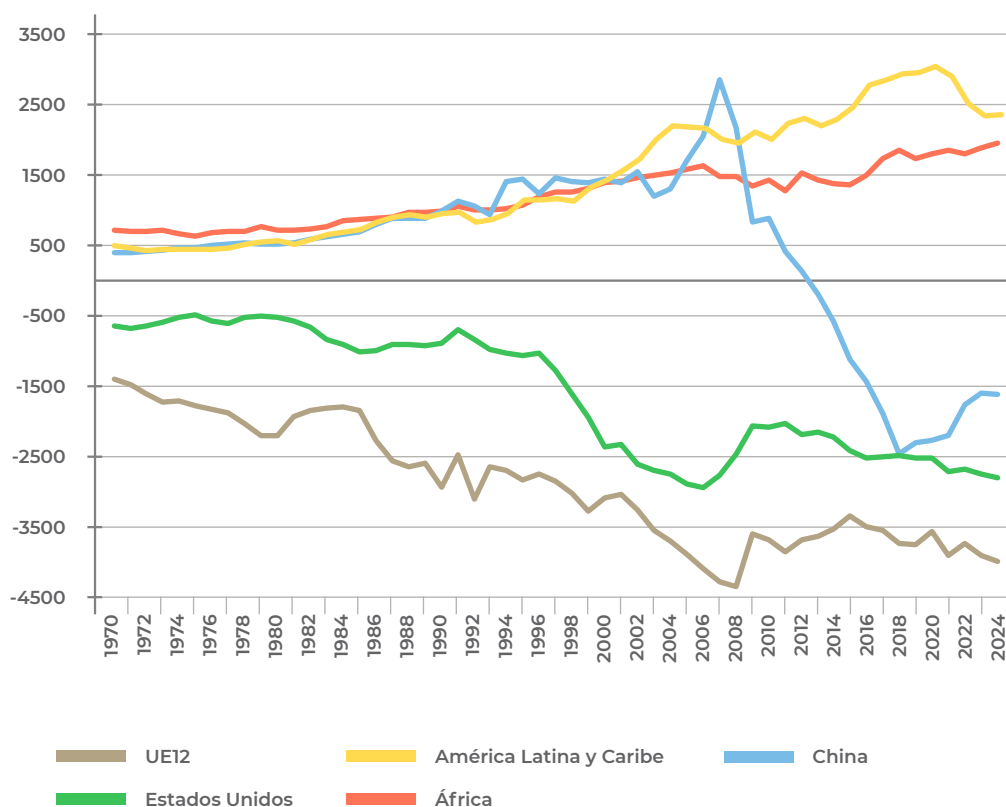
Por otro lado, también en la dimensión exportadora, se registra una brecha creciente a lo largo del período, que acelera su crecimiento algo más tarde, a mediados de los años noventa del siglo pasado. En efecto, entre 1970 y los primeros años de la década de 2020, Estados Unidos duplica y la UE12 multiplica por 1,5 la cantidad de materiales incorporadas en sus exportaciones, mientras África la multiplica por 3,5, América Latina y Caribe por más de 5 y China casi por 7. Como resultado, en los últimos años del período, la UE12 y Estados Unidos exportan en términos materiales aproximadamente 1.500 millones de toneladas al año (1.613 y 1.398 respectivamente), China y África exportan más del doble (3.565 y 3.704 millones de toneladas), y América Latina¹¹ casi el tripe (4.587 millones de toneladas).

Como diferencia de los dos indicadores anteriores, podemos calcular el saldo comercial en términos de materias primas equivalentes (RTB por sus siglas en inglés, *Raw Material Trade Balance*), que mide el superávit o el déficit comercial físico de un país, incluyendo la extracción nacional e internacional de los materiales necesarios a lo largo de todas las cadenas de suministro para producir tanto las importaciones como las exportaciones. Para el caso de los países de nuestra, los saldos quedan recogidos en el

¹¹ Para profundizar en particular sobre la posición latinoamericana recomendamos Infante-Amate *et al.* (2022), que aplicando la metodología de la contabilidad de flujos de materiales estima el comercio físico y monetario de 16 economías latinoamericanas entre 1900 y 2016.

gráfico 3. En él podemos observar claramente las posiciones superavitarias y deficitarias en términos de materiales de cada grupo de países, el crecimiento de las transferencias netas de recursos materiales entre ellos y, en tercer lugar, la evolución peculiar de la economía China que, según hemos visto, responde fundamentalmente al cambio en su patrón importador.

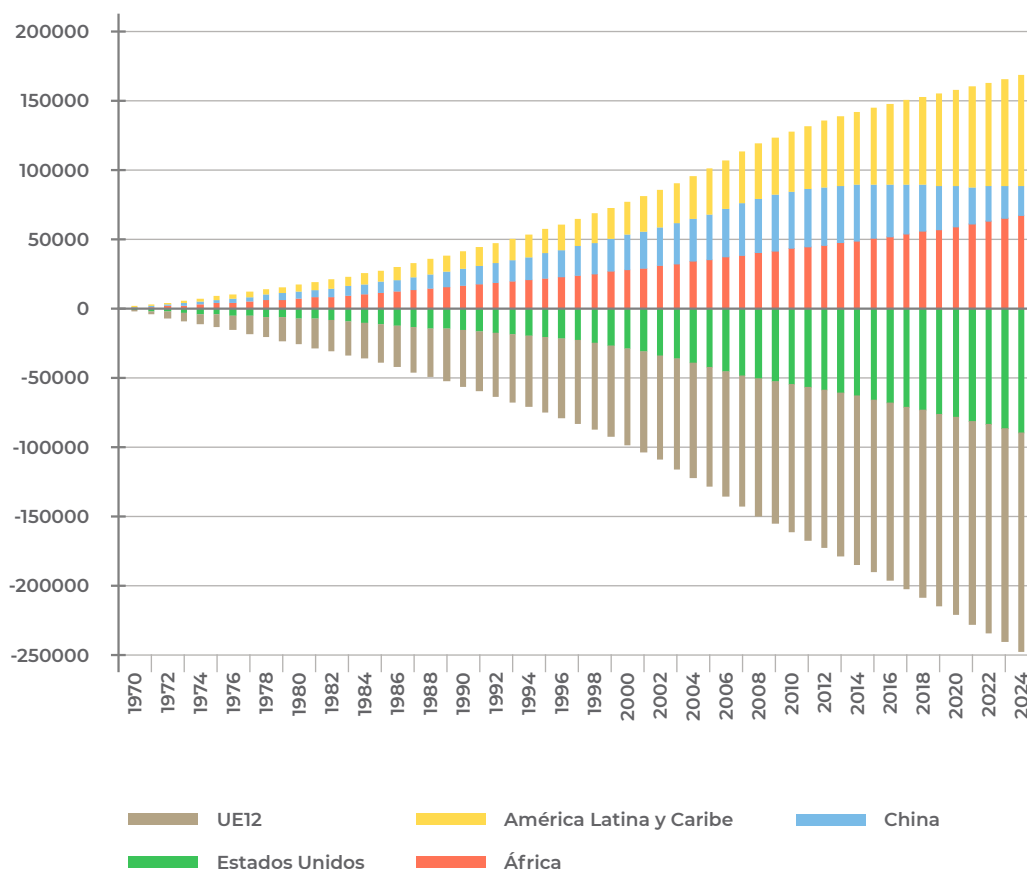
GRÁFICO 3. SALDO COMERCIAL DE MATERIAS PRIMAS EQUIVALENTES (MILLONES DE TONELADAS), 1970-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA *GLOBAL MATERIAL FLOWS DATABASE*.
LOS DATOS DE LOS AÑOS 2023 Y 2024 SON ESTIMACIONES DE LA PROPIA BASE DE DATOS.

El gráfico 3 recoge la magnitud del expolio de materias primas que suponen las relaciones comerciales internacionales para estos grupos de países en términos anuales, pero, de cara a entender el impacto económico y ecológico de estos flujos, es interesante visualizar también el efecto acumulativo de semejante drenaje de recursos materiales. Para ello, en el siguiente gráfico, representamos el *stock* de materiales acumulado o perdido (según el grupo de países), a lo largo del período que estamos analizando.

GRÁFICO 4. STOCK DE SALDO COMERCIAL (MATERIAL PRIMAS ACUMULADAS) (MILLONES DE TONELADAS), 1970-2024



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE DATOS DE LA *GLOBAL MATERIAL FLOWS DATABASE*.
LOS DATOS DE LOS AÑOS 2023 Y 2024 SON ESTIMACIONES DE LA PROPIA BASE DE DATOS.

Como puede observarse, la dimensión del capital natural transferido mediante el comercio internacional es colosal: desde 1970 hasta 2024 los países que conformaban la UE12 hemos acumulado 158.873 millones de toneladas de materias primas por esta vía, mientras que Estados Unidos ha acaparado 89.184 millones.

La contrapartida de esta apropiación es la pérdida acumulada de recursos materiales en los países periféricos. Los de nuestra muestra son un ejemplo claro: en este período, África ha perdido 67.702 millones de toneladas de materias primas y América Latina y el Caribe todavía más, 79.860. Aunque según hemos analizado, en la última década China ha registrado un cambio respecto a su posición neta anual, en términos acumulados desde 1970 ha transferido del orden de 22.300 millones de toneladas de materias primas al resto del mundo.

1.5. Análisis input-ouput e indicadores de huella: metodologías complementarias

La segunda perspectiva metodológica que vamos a reseñar es la basada en análisis input-output aplicada al medioambiente, que permite calcular lo que se denominan indicadores de huella a partir de bases de datos de tipo multirregional input-output (MRIO por sus siglas en inglés) (Wiedman y Manfred, 2018; Dorninger et al, 2021)¹². Dichos indicadores se pueden calcular para cada dimensión medioambiental que se quiera analizar, agregando la extracción o utilización de recursos nacionales, más los recursos previamente incorporados en las importaciones del país, y sustrayendo los recursos nacionales empleados en las exportaciones. De esta forma, se puede estimar la huella asociada a las exportaciones e importaciones de un país o grupo de países en términos de materias primas,

¹² Los datos de Wiedman y Lenzen (2018) que se recogen al inicio de esta unidad se refieren a indicadores basados en una metodología de este tipo.

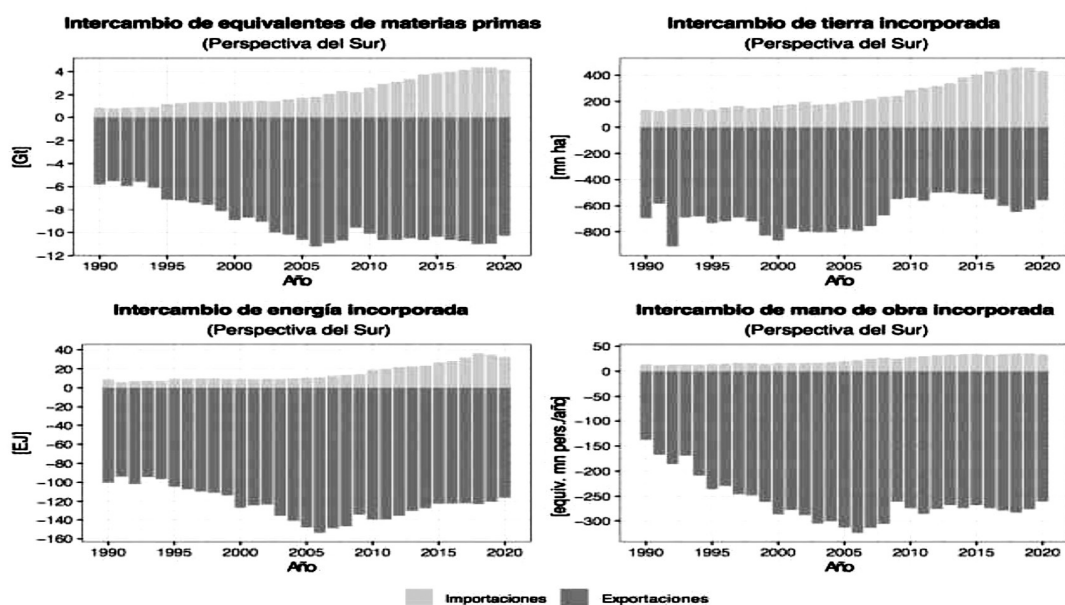
pero también, por ejemplo, de superficie cultivada o energía. Lo interesante, como en el caso de los análisis de flujos, es que estos análisis también permiten cuantificar los desplazamientos de las cargas medioambientales del consumo entre unos grupos de países y otros a través del comercio.

La literatura especializada basada en este tipo de indicadores también presenta hallazgos muy claros que confirman que los patrones de especialización comercial desigual de centro y periferia se refuerzan en el plano ecológico. Para ilustrarlo, recogemos a continuación los resultados de dos trabajos complementarios, el de Hickel *et al.* (2022) y el de Dorninger (2023), que basándose en esta metodología de análisis input-output e indicadores de huella hacen un análisis de la apropiación derivada del intercambio ecológico desigual en la economía mundial durante las últimas décadas. Contar con una estimación cuantitativa de estos flujos a escala mundial es un hito clave para avanzar en un conocimiento completo de la dinámica del comercio internacional y sus implicaciones. Para ello estiman el drenaje de recursos desde lo que denominan el Sur global hacia el Norte global¹³ en el período 1990-2015 y 1990-2020 respectivamente. Su principal novedad respecto a trabajos previos es que cuantifican en términos físicos los flujos de materias primas, pero también de tierra, energía y trabajo incorporados en los flujos comerciales. Como en el análisis anterior, se atiende no solo a los bienes y servicios comercializados en sí mismos, sino también a los flujos incorporados en sus inputs a lo largo de sus procesos productivos y de transporte previos. En particular, utilizan la base de datos GLORIA (*Global Resource Input-Output Assessment*), del tipo MRIO al que nos referíamos antes, para calcular los siguientes indicadores: extracción de materias primas (toneladas), uso de tierra (hectáreas), suministro de energía (julios) y mano de obra (persona/año).

¹³ Estas categorías, *grosso modo*, se corresponden con las de centro y periferia que venimos utilizando en este texto.

Los resultados más actualizados son los que ofrece Dorninger (2023) en su estudio con el expresivo título *Continuidades e intensificación de la apropiación imperial en la economía global*. En su análisis concluye que, entre 1990 y 2020, los intercambios de materias primas, tierra, energía y mano de obra entre el Norte y Sur global muestran un patrón claro: como se puede ver en el gráfico 5, hay una apropiación neta y creciente por parte del Norte respecto a los países del Sur, tendencia que se confirma en los cuatro indicadores analizados.

GRÁFICO 5. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EQUIVALENTES DE MATERIAS PRIMA, TIERRA, ENERGÍA Y MANO DE OBRA INCORPORADA ENTRE EL NORTE Y EL SUR GLOBAL



FUENTE: DORNINGER (2023).

En términos de materias primas incorporadas al comercio internacional, el Norte se apropió del Sur de aproximadamente 7 mil millones de toneladas netas al año (exportaciones menos importaciones). Respecto a la energía incorporada en esos intercambios comerciales, el saldo neto que mide la apropiación por parte del Norte global alcanza los 107 exajulios¹⁴ al año. El Sur también asumió un papel de proveedor neto de mano de obra asociada a los flujos comerciales con el Norte, llegando a los casi 240 millones de equivalente persona/año. Por último, y aunque a partir de 2008 como se aprecia en el gráfico la tendencia sufre variaciones, las apropiaciones netas del Norte de tierra incorporada a los bienes y servicios comerciados se aproxima a los 430 millones de hectáreas al año.

Aunque desde la economía ecológica se insiste en la importancia de trascender el análisis estricto de los flujos monetarios, Hickel et al. (2022) y Dorninger (2023) hacen el ejercicio de estimar cuánto supone en términos de PIB esta apropiación de recursos. Los resultados permiten visibilizar la dimensión real del drenaje de capital natural que entrañan las relaciones comerciales internacionales: para el Norte la apropiación equivale al 26% de su propio PIB, mientras que el Sur soporta un drenaje de recurso que alcanza el 23% del suyo¹⁵.

¹⁴ Un exajulio es un trillón de julios.

¹⁵ Para comparar el drenaje de recursos con el PIB del Norte, Dorninger (2023) realiza la estimación tomando como referencia precios medios del Norte: es decir, bajo el supuesto de que los países del Sur fueran compensados por la misma cantidad de exportaciones del Norte por unidad exportada de recurso incorporado o mano de obra. Para la comparación con el PIB del Sur utiliza precios medios mundiales de unidad de recurso o mano de obra.

Puede resultar también ilustrativo comparar la magnitud de este drenaje de recursos de los que se apropia el Norte vía comercio respecto a los que destina al Sur en concepto de ayuda oficial al desarrollo: contabilizado a precios del Norte la proporción entre el drenaje es de 86 a 1, mientras que expresado en términos de precios mundiales es de 27 a 1. En cualquier caso, el orden de magnitud es tal que resulta más que fundamentada la conclusión de Dorninger (2023): hay mucho más margen para corregir los desequilibrios mediante un cambio en los patrones de comercio ecológico desigual que a través de la ayuda oficial al desarrollo.

2 Economía feminista: impactos de género del comercio internacional

Los patrones de especialización comercial de los países no son ajenos ni a las desigualdades de género que atraviesan sus estructuras productivas ni a la forma que adopta su organización social del cuidado. Sin embargo, siguiendo la lamentable tradición de desarrollar análisis macroeconómicos “ciegos al género”, la relación entre comercio internacional y género no se ha abordado de forma integral ni integrada.

Afortunadamente, en las últimas décadas han proliferado estudios académicos, principalmente desde la economía del desarrollo, que sí reparan en los aspectos más relevantes de esta relación¹⁶. También algunas instituciones, como la UNCTAD, el PNUD y la OIT, han realizado informes parciales pero muy ilustrativos sobre la materia¹⁷. Por su parte, las propias organizaciones feministas han desarrollado análisis críticos con vocación reivindicativa y a la vez, de gran lucidez analítica (Pérez Orozco, 2017)¹⁸. Gracias a todas estas aportaciones podemos identificar indicios sólidos de la relevancia de la relación entre los procesos de liberalización del comercio internacional y las desigualdades de género. En las próximas páginas trataremos de sintetizar y presentar de forma sistemática, siguiendo un enfoque de economía feminista, sus principales conclusiones.

¹⁶ En los siguientes trabajos pueden consultarse algunas referencias relevantes: Cagatay (2001); Zampetti y Tran-Nguyen (2004); Sever y Narayanaswamy (2006); van Staveren *et al.* (2007).

¹⁷ Destacamos la *Caja de herramientas sobre comercio y género* de la UNCTAD (2017), un marco de evaluación previa de políticas públicas diseñado para analizar el impacto de género de las reformas o acuerdos comerciales.

¹⁸ Nos parece ilustrativo el contenido del comunicado crítico contra la OMC promovido en 2017 por más de 200 organizaciones feministas internacionales al que nos referimos más adelante.

En términos generales, podemos decir que la economía feminista hace tres aportaciones fundamentales al estudio de la economía (Carrasco, 2006; Orozco, 2014; Medialdea, 2016)¹⁹, que se pueden trasladar al análisis más específico del comercio internacional. De una parte, revisa los ámbitos de análisis tradicionalmente abordados por la economía visibilizando las desigualdades de género que los atraviesan. En muchas ocasiones, estas desigualdades de género invisibilizadas aportan claves fundamentales para entenderlos adecuadamente. Por otro lado, la perspectiva feminista amplía el objeto de estudio más allá de estos ámbitos de estudio tradicionales (los mercados) para encarar también el análisis del ámbito reproductivo. Aunque frecuentemente ignorada, la esfera reproductiva es parte crucial de la organización económica de nuestras sociedades, condiciona la mayoría de los procesos económicos y, por tanto, debe ser integrada en un análisis que pretenda una comprensión completa de la realidad económica²⁰. Por último, desde la economía feminista se señala la importancia de establecer la interdependencia entre las dos dimensiones anteriores. Así, explica cómo la división sexual del trabajo vertebra tanto la economía productiva como la reproductiva, de forma que ambos ámbitos mantienen una relación orgánica y bidireccional entre sí. Estas tres dimensiones serán abordadas a continuación para el caso del comercio internacional.

¹⁹ Una síntesis de las aportaciones de la economía feminista puede encontrarse en el manual de corrientes críticas heterodoxas editado por Economistas sin Fronteras y disponible en: https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2021/01/Manual-de-corrientes-economicas-heterodoxas_2-edicion.pdf

²⁰ Un tema crucial desde esta perspectiva pero que excede el objeto de este material son las denominadas cadenas globales de cuidados (Orozco, 2009).

La mirada de la economía feminista sobre el comercio internacional: cuestiones fundamentales

El análisis el comercio internacional desde un enfoque de economía feminista nos lleva a plantear cuestiones como las siguientes:

¿Qué efecto tiene la especialización comercial de un país en la participación, las condiciones y los ingresos laborales de las mujeres? ¿Cómo afecta dicha especialización a las brechas de género en el ámbito laboral? ¿Las actividades de exportación están feminizadas o el empleo femenino está infrarrepresentado? ¿Qué papel juegan las mujeres en las actividades que se ven afectadas negativamente por el crecimiento de las importaciones? ¿La especialización comercial refuerza, mantiene o disminuye la segmentación sexual del mercado laboral? ¿Por qué algunos países tienden a especializarse en la exportación de ramas intensivas en mano de obra altamente feminizada?

¿Qué papel juegan las mujeres como propietarias de los medios de producción en las ramas (potencialmente) exportadoras? ¿Cómo se ven afectadas por la especialización comercial las actividades en las que tienen mayor presencia como propietarias o empresarias?

¿Tienen estas actividades las mismas condiciones en términos de financiación, infraestructuras, capital relacional o acceso a mercados para beneficiarse de las posibles ventajas derivadas de la especialización comercial?

Y, por último, pero no menos importante: ¿Cómo afectan los cambios en el empleo derivados de la especialización comercial al tiempo que dedican hombres y mujeres al trabajo no remunerado? ¿Se incrementa la carga total (remunerada y no remunerada) de trabajo de las mujeres cuando incrementan su participación laboral en sectores de exportación? ¿Hay un impacto específico sobre las mujeres cuando la liberalización comercial deriva o se acompaña de otras medidas que conllevan la reducción del estado del bienestar?

Aunque en este texto no podremos abordar con profundidad todas estas cuestiones, sí trataremos de mostrar su relevancia y ofrecer los indicios que nos llevan a argumentar cómo, en términos generales, el patrón de especialización comercial de los países periféricos se apoya y, a la vez, profundiza las brechas de género existentes. Por un lado, según veremos, los efectos sobre las personas de la especialización comercial de los países varían en función del género, debido a que hombres y mujeres ocupan posiciones diferenciadas tanto en el ámbito productivo (segregación laboral) como reproductivo (mujeres como principales responsables del trabajo doméstico y de cuidados)²¹. Por otro, las diferencias de género en las distintas esferas de la vida económica y social pueden afectar a la competitividad y al desempeño comercial de los países.

Pero, antes de ahondar en este análisis, es necesario hacer algunas advertencias. En primer lugar, la mayor parte de trabajos que abordan el comercio internacional desde un enfoque atento a las relaciones de género se inscribe en el contexto de los estudios de desarrollo, por lo que el grueso de la literatura tiene un sesgo hacia países periféricos que, en general, reproducimos aquí. Por otra parte, la mayoría de estos estudios se centran en el análisis del impacto de género de la liberalización comercial, pero lo cierto es que el flanco comercial suele formar parte de una estrategia de ajuste más amplia que incluye, por ejemplo, privatizaciones, austeridad fiscal o apertura y liberalización financiera. En ocasiones no es posible (ni adecuado) deslindar los efectos de género de las medidas estrictamente comerciales de las del conjunto de los programas aplicados. Por último, tenemos que contar con cierta debilidad inevitable de la fundamentación empírica de estos análisis, derivada de dificultades metodológicas propias del infradesarrollo de los sistemas de indicadores y bases de datos

²¹ Incluimos las actividades agrarias de subsistencia desarrolladas en la unidad familiar (mayoritariamente por mujeres) como parte del ámbito reproductivo.

existentes. La ausencia de desglose por sexo, la escasez de información que no se expresa en términos monetarios (como el tiempo o la carga mental), o la necesidad de recurrir a información de tipo cualitativo, condicionan de partida la posibilidad de contrastación empírica de los resultados.

2.1. Especialización exportadora manufacturera y empleo femenino

Comenzando por el impacto sobre el ámbito productivo, gran parte de la literatura sobre el impacto de género del comercio se centra en el vínculo entre liberalización y desigualdades de género en los salarios y el empleo en el sector manufacturero de los países periféricos²². En síntesis, parece confirmarse que la orientación exportadora tras la apertura y liberalización comercial a partir de los años setenta del siglo pasado se produce simultáneamente al aumento de la participación femenina en el empleo remunerado, sobre todo en el sector manufacturero de las economías semiperiféricas²³. Según la UNCTAD (2021), las mujeres pasaron a representar entre el 70% y el 90% de la mano de obra de los sectores manufactureros orientados a la exportación en Asia, América Latina y

²² Por su importancia, nos centramos en este apartado en el impacto de las estrategias exportadoras sobre el empleo, pero también hay indicios de que las mujeres como productoras y empresarias a menudo han tenido menos capacidad para beneficiarse de nuevas oportunidades de exportación debido a restricciones determinadas por el género, particularmente en términos de acceso a la formación, la financiación, el acceso a ciertos insumos y las redes (Barrientos, 2001).

²³ Mientras, en las economías desarrolladas, el aumento de los intercambios con países periféricos parece haber provocado la pérdida de empleo femenino en sectores donde están sobrerrepresentadas las mujeres, como el textil, la confección y la marroquinería. En todo caso, los datos indican que, en la OCDE, los sectores de exportación están masculinizados: el 7,2% de las mujeres y el 8,6% de los hombres empleados lo están en sectores de exportación (Korinek, et al, 2021).

²⁴ También se registra un incremento del empleo femenino en actividades de servicios orientados a la exportación como el turismo y los centros de llamadas.

partes de África²⁴. No debe pasar inadvertido que esta feminización de la fuerza de trabajo orientada a la exportación se concentra en sectores intensivos en mano de obra, de bajo valor añadido y poco remunerados como textiles, vestidos, cuero, juguetes, productos electrónicos sencillos y procesamiento de alimentos²⁵.

Ya hace décadas, el trabajo de Elson y Pearson (1981) señalaba el aumento del empleo femenino en las fábricas del mercado mundial, así como el papel de las mujeres en la formación de una fuerza laboral con peores ingresos, condiciones laborales sumamente precarias y una capacidad de negociación muy limitada, como clave para las estrategias de producción orientada a la exportación de muchos países periféricos y semiperiféricos. En las siguientes décadas se siguieron publicando trabajos que confirmaron este nexo entre empleo femenino y promoción de manufacturas orientadas a las exportaciones²⁶. Tras analizar la evidencia de diversas fuentes, Joeke (1995:3) llegó a concluir que: “En la era contemporánea, ningún país en desarrollo ha logrado un sólido desempeño exportador en el sector manufacturero sin recurrir a la mano de obra femenina”.

A partir de la constatación de que los sectores feminizados ocupan un lugar clave en las estrategias exportadoras de estos países, podemos deducir que el comercio ha tenido un impacto ambivalente sobre el empleo femenino, especialmente en los sectores de exportación de productos agrícolas no tradicionales y las manufacturas (UNCTAD, 2021). Por un lado, se registra un considerable aumento de las oportunidades de empleo para las mujeres como trabajadoras en estos sectores orientados a la exportación; tengamos en cuenta que en ocasiones se trata del primer trabajo remunerado que estas mujeres han tenido. No podemos perder de vista que, en general, el acceso al empleo remunerado es un avance en términos de superación

²⁵ Según Barrientos (2001), la feminización en estos sectores se explica por la idea (estereotipada) de que las mujeres cuentan con mayor destreza manual y por el hecho (real) de su menor coste laboral.

²⁶ Destacan: Wood (1991); Joeke (1995); Çağatay y Özler (1995); Ozler (2000); y Çağatay (2001).

de las estructuras de género tradicionales, ya que posibilita a las mujeres la obtención de ingresos propios y la realización de actividades fuera del ámbito del hogar, con los avances en términos de autonomía (no solo económica) y ocupación del espacio público que esto supone. Por otro lado, tampoco podemos obviar que se confirma que estas oportunidades se concentran en actividades muy concretas e invariablemente de peores condiciones laborales, por lo que no permiten superar, sino que refuerzan, la segmentación sexual del empleo previamente existente. En definitiva, no se puede desvincular la preferencia por mano de obra femenina (barata y flexible) en industrias orientadas a la exportación de sus salarios relativamente bajos y sus malas condiciones laborales.

Es decir, mientras, por un lado, la liberalización del comercio puede beneficiar a las mujeres en términos de acceso al empleo, el impacto de este acceso se ve condicionado por el hecho de que su “ventaja competitiva” como trabajadoras radica en sus peores condiciones salariales y laborales. Es ilustrativo de este aspecto que gran parte del incremento de la presencia femenina en el empleo dirigido al comercio internacional se ubique en las denominadas “zonas francas”, caracterizadas por la exención de la normativa laboral y el predominio del sector informal y donde son norma las jornadas muy prolongadas, las condiciones precarias e insalubres, los bajos salarios e incluso el acoso sexual (Cagatay, 2001). Además, según analizan Tejani y Milberg (2016), es frecuente que cuando algunos de estos sectores exportadores de mano de obra feminizada logran el tan deseado *upgrading*, con la consiguiente mejora de las condiciones laborales, el proceso de modernización y mejora deriva en una paulatina sustitución de mano de obra femenina por masculina en las actividades de mayor valor, habilidad o capital intensivo.

Exportaciones y brechas laborales de género en América Latina

Un estudio reciente de la CEPAL (2024) concluye que la especialización exportadora de América Latina y el Caribe profundiza la existente división sexual del mercado laboral de la región. Se concluye que la matriz comercial, con gran protagonismo de sectores primarios y de manufacturas de bajo nivel añadido, tiende a reproducir la segregación sexual del empleo, mientras que el empleo generado en los sectores orientados a la exportación no ha contribuido a mejorar las condiciones laborales de las mujeres en la región.

Se comprueba, por ejemplo, que en los sectores calificados como “altamente exportadores” hay niveles inferiores de acceso a la seguridad social, niveles superiores de pobreza entre las personas empleadas (especialmente las mujeres), y se agudiza la brecha salarial entre hombres y mujeres respecto a los sectores calificados como “poco exportadores”. Tomando como referencia los países de América del Sur, se observa que la proporción de mujeres afiliadas o cotizantes a la seguridad social es del 36,8%

en los sectores altamente exportadores y del 55,9% en los poco exportadores, mientras que para los hombres las tasas son del 48,8% y el 53,6% respectivamente. Por otro lado, la relación de ingresos entre mujeres y hombres es del 64% en los sectores altamente exportadores frente al 75,4% en los sectores poco exportadores.

La explicación de estos datos se encuentra al comprobar que tanto en América del Sur como en Centroamérica los sectores en los que se concentra el empleo femenino dedicado a exportación (agricultura y ganadería, textiles y confecciones, y turismo) son los más precarios y los que presentan mayores brechas de género. En este sentido, es especialmente paradigmático el caso de Centroamérica y México (Padilla et al., 2008), con una especialización exportadora muy centrada en actividades intensivas en mano de obra, altamente feminizada y con escaso vínculo con la economía local, como las denominadas maquilas de la industria textil y de confección en Honduras, Guatemala y El Salvador o la automotriz y de componentes de vehículos en México.

2.2. ¿Brecha salarial de género como factor de competitividad industrial?

Hasta tal punto se comprueba el vínculo entre especialización periférica en exportación de ciertas manufacturas y empleo feminizado que algunos autores plantean explícitamente que, para estos países, la brecha salarial entre hombres y mujeres, especialmente en el sector manufacturero, constituye en sí misma un estímulo para la inversión. Así, en un contexto de competencia globalizada en los sectores industriales, la discriminación salarial de las mujeres tendría un impacto positivo sobre el crecimiento de los países exportadores especializados en estos segmentos²⁷.

Desde esta perspectiva, se llega a formular que las mujeres constituyen una “fuente de ventajas competitivas” para las empresas exportadoras (Standing, 1999; Staveren et al., 2007; Tejani y Milberg, 2016), convirtiéndose la brecha salarial en una fuente de lo que Fajnzylber (1983) denominaría competitividad espuria. Dado que en los sectores exportadores intensivos en mano de obra femenina la competencia internacional vía precios suele ser muy intensa y la elasticidad-precio de la demanda elevada, existe una presión continua para que los salarios femeninos se mantengan bajos. Teniendo además en cuenta la menor capacidad de negociación de las trabajadoras, lo cierto es que la feminización de la mano de obra es una estrategia eficaz para reducir costes y mantener o mejorar la competitividad²⁸.

²⁷ La brecha salarial también está documentada para el caso de las actividades de exportación de los países centrales. Por ejemplo, se confirma que, aunque en la UE estas actividades tienen una “prima salarial” respecto al resto de la economía, existe una brecha de género porque, en promedio, dicha prima salarial de exportación es menor para las mujeres (13%) que para los hombres (17%) (Korinek et al. 2021).

²⁸ El empleo femenino también se convierte en fuente de competitividad en el caso del empleo a domicilio.

Adicionalmente, en el caso de sectores en los que la demanda internacional es muy volátil, también se observa que las empresas recurren a combinar la contratación variable de mujeres mal remuneradas, con menos poder de negociación y más “flexibles”, con la contratación de trabajadores masculinos mejor remunerados para los puestos “core” y más cualificados²⁹. En resumen, que los países de la periferia compitan en el comercio internacional mediante el recurso a empleo femenino en las manufacturas indica que la liberalización comercial refuerza la represión salarial sobre las mujeres, precisamente porque es clave para el mantenimiento de su competitividad (Staveren et al., 2007).

La UNCTAD (2021: 17) lo expresa con claridad meridiana: “Las diferencias salariales de género han contribuido de manera decisiva a que los países en desarrollo incrementaran su competitividad en cuanto a las exportaciones intensivas en mano de obra”. Brutal conclusión que, a todas luces, no debería ser ignorada por los estudios sobre comercio internacional. No solo por resultar inasumible como estrategia de desarrollo desde cualquier criterio que incorpore un enfoque de derechos humanos, sino también porque la especialización de los países periféricos en exportaciones intensivas en empleo (femenino) barato y precarizado consolida, según vimos que argumentan las corrientes teóricas heterodoxas, un patrón de especialización empobrecedor.

²⁹ Rossi (2011) documenta esta doble estrategia en el sector de la confección en Marruecos.

2.3. Impacto de género del comercio internacional en el sector agrario

Aunque es un tema que ha recibido mucha menos atención por parte de la literatura especializada, los estudios también permiten extraer conclusiones reveladoras respecto al impacto de género de la liberalización comercial (y el consiguiente proceso de especialización comercial e incremento de los intercambios) en el sector agrario de los países periféricos³⁰. En resumen, estas autoras plantean que el impacto negativo de género en este sector se materializa en dos dimensiones: a) el impulso exportador derivado de los procesos de liberalización tiene un impacto de género asimétrico, beneficiando más a los hombres que a las mujeres; y b) la penetración de importaciones y los consiguientes perjuicios sobre los sistemas de producción más tradicionales y de menor escala (incluso de subsistencia) también tienen un impacto de género asimétrico, en este caso porque perjudican especialmente a las mujeres. Lo analizamos a continuación con más detalle.

Ambos impactos asimétricos parten del mismo hecho: el sector agrario presenta una estructura fuertemente marcada por la división sexual del trabajo (Baden, 1998; FAO y OIT, 2010; FAO, 2023). De esta forma, los beneficios derivados del sector se concentran en los hombres, que son mayoritariamente los propietarios y están especialmente sobrerrepresentados en la propiedad de explotaciones de mayor tamaño y nivel de modernización. Además, suelen tener acceso privilegiado a la formación, a la información, al crédito, a la tecnología, a los contactos con la administración y las empresas extranjeras y, en general, a aquellos mecanismos que facilitan un aprovechamiento de las oportunidades de exportaciones derivadas de la liberalización. Por su parte, las mujeres del

³⁰ Benería (1995) y Baden (1998) son trabajos pioneros de referencia en este tema.

sector suelen ocupar posiciones subalternas³¹: son propietarias en una proporción muy menor³², las que lo son están al frente de explotaciones de tamaño reducido, en buena parte llevan a cabo trabajos no remunerados, y se concentran en las actividades más tradicionales, con gran presencia de las actividades de subsistencia.

En efecto, los datos confirman esta realidad agraria sexualmente segmentada, de forma que hay una mayor proporción de mujeres dedicadas a cultivos tradicionales de pequeña escala y también de mujeres que trabajan de forma no remunerada, mientras que son principalmente hombres quienes controlan las actividades de exportación (UNCTAD, 2015). Por ejemplo, el trabajo no remunerado en explotaciones agrarias de tipo familiar supone el 34% del empleo informal femenino en la India (comparado con un 11% masculino) y un 85% en Egipto (frente al 10% del masculino) (FAO y OIT, 2010). Por otra parte, según datos de FAO (2023) existe una brecha de género del 24% en la productividad de la tierra en explotaciones del mismo tamaño administradas por mujeres y hombres. De forma relacionada, las mujeres que trabajan por un salario en la agricultura ganan 82 centavos por cada dólar que ganan los hombres.

CEPAL (2024) ofrece información para América Latina que ilustra estas brechas de género a las que nos referimos. Por ejemplo, confirma que casi un tercio (el 31,8%) de las mujeres ocupadas en agricultura y ganadería³³ realiza estas actividades económicas sin recibir ninguna remuneración a cambio. Mientras, solo un 8,3% de los hombres empleados en el sector trabajan sin remunerar. Además, el 64,1% de los hombres que trabajan en el sector agrario están empleados, estatus del que disfruta menos de la mitad (solo un 22,1%) de las mujeres. Según la CEPAL, estos datos indican

³¹ Según Baden (1998), las desventajas de las mujeres no solo radican en su localización en las pequeñas empresas, sino que también obedecen al sesgo de género imperante en el Estado y las instituciones del mercado.

³² En muchos países ni siquiera hay un sistema consolidado que garantice el derecho a la propiedad de la tierra de las mujeres (Fontana, 2003).

³³ Hay que destacar además que, según este estudio de CEPAL, el sector agrario es considerado como “altamente exportador”.

que el trabajo agrario de las mujeres, muy ligado a la provisión de alimentos para la subsistencia, se considera frecuentemente una extensión del trabajo no remunerado que llevan a cabo en sus hogares.

Evidentemente, a partir de una realidad agraria tan determinada por relaciones diferenciales de género, las políticas de liberalización comercial que afectan al sector no pueden impactar de forma neutral sobre hombres y mujeres.

En primer lugar, respecto a la promoción de exportaciones, según hemos avanzado, los estudios de caso sugieren que, cuando la liberalización comercial en las economías predominantemente agrícolas estimula un aumento de la producción de cultivos de exportación, su efecto suele ser discriminatorio por sexo (Espino y Amarante, 2003). Esto se debe a que la reforma comercial, en general, tiende a beneficiar a los grandes y medianos productores (predominantemente hombres), ya que las explotaciones más pequeñas, donde se concentran las mujeres, a menudo carecen de acceso al crédito, a las nuevas tecnologías, a los conocimientos de marketing y a otros recursos necesarios para aprovechar los nuevos mercados³⁴. Además, aunque las mujeres no estén formalmente vinculadas a las actividades de exportación, en ocasiones incrementan el tiempo de trabajo que dedican a las explotaciones comerciales exportadoras de sus maridos, lo que incrementa su carga de trabajo no remunerado (FAO y OIT, 2010).

Si el impacto de género en los sectores agrarios de exportación se podría resumir en que “las mujeres no se benefician tanto como los hombres”, la cuestión respecto al impacto sobre las importaciones quedaría sintetizada en que “las mujeres salen mucho más perjudicadas que ellos”³⁵.

³⁴ También hay evidencia de que, con frecuencia, cuando un tipo de cultivo comienza a ser comercializado, los hombres incrementan su presencia y tienden a tomar el control (FAO y OIT, 2010).

³⁵ En este mismo sentido, pero aplicado al sector manufacturero, Benería y Lind (1995) señalan la posibilidad de que la competencia industrial y la extensión de los mercados perjudiquen también a las industrias artesanales locales, donde tradicionalmente se da una alta tasa de feminización.

Esto se debe a que la desorganización y/o desmantelamiento de la agricultura tradicional, y muy especialmente la de subsistencia, afecta especialmente a las mujeres por tres vías. En primer lugar, se ven seriamente afectadas como productoras, en la medida en que, según indicábamos al principio del apartado e ilustran los datos disponibles, las mujeres son protagonistas en la realización de estas actividades más tradicionales, de menor escala y en ocasiones de subsistencia. Si estas actividades se ven desplazadas o perjudicadas, el impacto negativo tendrá un claro sesgo de género.

Además, en segundo lugar, al margen de quién lleve a cabo estas actividades, lo cierto es que suponen una base fundamental para el sustento de las familias. La disolución de la agricultura familiar y de subsistencia es, según plantea la FAO, una de las principales amenazas para la soberanía alimentaria de estos países (Ramírez-Santos *et al.*, 2023; Rodríguez, 2012; Siliprandi y Zuloaga, 2014). Y las mujeres son, precisamente, las responsables protagonistas de la subsistencia familiar, ocupando un rol estratégico para la seguridad alimentaria y la calidad nutricional en los hogares de menores ingresos (UNCTAD, 2015). De forma que todos los problemas derivados de las dificultades para el abastecimiento familiar recaerán, de forma desproporcionada, sobre las mujeres de la familia (también sobre las niñas que apoyan a las mujeres adultas en estas responsabilidades), que tendrán que gestionar con su tiempo, su trabajo y sus recursos una situación cada vez más difícil.

Un tercer impacto de género, derivado del anterior, se vincula con el sesgo de género en el reparto de recursos al interior de los hogares (UNCTAD, 2021). En un contexto de empeoramiento de las condiciones de acceso a la alimentación, se comprueba que las carencias nutricionales recaen de

forma desproporcionada sobre las mujeres y niñas de la familia, con todas las implicaciones sanitarias y de desarrollo que esta injusta circunstancia tiene para su futuro³⁶.

En resumen, y aunque a primera vista pueda resultar paradójico, lo cierto es que incluso en el caso de que, como resultado de un proceso de liberalización comercial, los ingresos de una unidad familiar aumentaran debido a los beneficios derivados del incremento de la producción dedicada a la exportación, no puede deducirse de forma automática que el bienestar de las mujeres y de los niños, especialmente de las niñas, de esa unidad familiar mejore (Benería y Lind, 1995). Esto se debe a que este aumento de los ingresos familiares puede ir acompañado de una reducción de otras producciones de tipo tradicional, entre ellas especialmente de cultivos alimentarios. Dicha reducción puede deberse al desplazamiento por nuevas importaciones y/o a que una parte de la mano de obra femenina antes dedicada a estos cultivos pasa a movilizarse para la producción de cultivos comerciales. Como resultado, la ingesta nutricional familiar podría verse afectada (perjudicando especialmente a mujeres y niños, sobre todo niñas) a la vez que puede estar aumentando la carga de trabajo de las mujeres (y de los niños y, de nuevo, sobre todo las niñas, que compartan su carga). Además, como veremos a continuación, estos cambios también repercutirán en la cantidad y distribución de la carga total de trabajo total que llevan a cabo los distintos miembros de la unidad familiar.

³⁶ A este respecto, es significativo, por ejemplo, que, como consecuencia de la crisis de COVID-19, la brecha entre hombres y mujeres en la inseguridad alimentaria se amplió de 1,7 puntos porcentuales en 2019 a 4,3 puntos porcentuales en 2021 (FAO, 2023).

2.4. Impactos del comercio internacional en el ámbito reproductivo

Cualquier evaluación de la relación entre comercio internacional e igualdad de género debe considerar su impacto no solo en las oportunidades y condiciones del empleo remunerado de las mujeres, sino también sobre los trabajos no remunerados (tareas domésticas, cuidados de personas vulnerables y otras actividades de subsistencia como las agrícolas).

Según indicábamos al inicio del apartado, la división sexual del trabajo se materializa en la dimensión productiva y en la reproductiva, estando ambas orgánicamente relacionadas entre sí. De esta forma, la dinámica del comercio internacional puede alterar la relación de interdependencia que siempre existe entre la dedicación de hombres y mujeres en el ámbito remunerado y no remunerado. Lamentablemente, sobre estas cuestiones hay escasa investigación e información empírica disponible, pero a continuación argumentamos que son relevantes por varios motivos.

Por un lado, la sobrerrepresentación femenina en el ámbito reproductivo³⁷ es una variable clave que explica la segmentación de género que se da en el ámbito productivo y que, según hemos explicado, determina un sesgo de género claro en el impacto del comercio internacional en esa esfera (CEPAL, 2022)³⁸.

³⁷ Sobre el desigual reparto del trabajo reproductivo en América Latina se recomienda CEPAL (2025). En todo caso, no debe deducirse que estas desigualdades son exclusivas de las economías periféricas. Por ejemplo, en España, los hombres dedican 14 horas de trabajo no remunerado a la semana, frente a 26,5 horas que dedican las mujeres (INE, 2025).

³⁸ Wilson y Caro (2010) documentan esta relación para el caso de las trabajadoras del sector agroexportador chileno, que ven coincidir la temporada de más oportunidades de empleo con las vacaciones escolares, lo que coloca a muchas en el dilema de que el acceso al empleo productivo supone la merma o ausencia de prestación de servicios de cuidados en sus hogares. Nos referimos a este aspecto a continuación.

Además, si el comercio internacional afecta a la participación laboral y la estructura salarial de hombres y mujeres, en el interior de los hogares se derivarán reasignaciones de tiempo, recursos y cargas de trabajo entre las personas que lo componen (Fontana, 2003). Por ejemplo, una especialización exportadora que promueva un incremento de la participación laboral femenina a priori podría resultar tanto en que los hombres de esos hogares incrementen su dedicación a tareas domésticas y de cuidados (dado que la mujer dispondrá de menos tiempo disponible para ellas) como a una intensificación de la “doble jornada” de estas mujeres. Lamentablemente las normas de género determinan que el segundo sea el caso más frecuente (UNCTAD, 2015; PNUD, 1999). Esta situación plantea dos posibilidades: bien las mujeres mantienen su carga de trabajo no remunerado, alargando la llamada “doble jornada” e incrementando su carga total de trabajo a costa del tiempo disponible para su ocio y/o descanso, bien se reducen las prestaciones de cuidados y tareas domésticas que se llevan a cabo en los hogares. El Informe sobre Desarrollo Humano de 1999 ya planteaba esta cuestión, relacionando el cambio en las pautas comerciales derivado de la mundialización con crecientes dificultades para la cobertura de los cuidados, tanto de forma remunerada (recortes en la financiación de servicios públicos) como no remunerada (mujeres menos disponibles) (PNUD, 1999).

Por último, es necesario considerar que los procesos de apertura y liberalización comercial frecuentemente se realizan como parte de programas más amplios que incluyen entre otras medidas desregulación de mercados, privatizaciones y/austeridad fiscal. Estas medidas, unidas al propio efecto que la liberalización comercial puede tener sobre la capacidad fiscal de los Estados, suelen resultar en un recorte de servicios públicos esenciales que también impacta de forma específica sobre las mujeres³⁹.

³⁹ En este mismo sentido, Fontana (2016) identifica en la literatura tres canales mediante los cuales la liberalización comercial tienen un impacto específico sobre hombres y mujeres: empleo, consumo y provisión de bienes públicos. El último se refiere a lo que aquí estamos planteando.

Aunque poco tratado académicamente, es significativo que este impacto es señalado como crucial por parte de las organizaciones feministas que en 2017 promovieron un comunicado internacional contra una declaración de la OMC sobre comercio internacional y empoderamiento de las mujeres. El comunicado lo expresa con total claridad: “La eliminación de aranceles y límites a las importaciones en sí misma ha sido perjudicial para los derechos de las mujeres. Las reducciones arancelarias reducen los ingresos gubernamentales esenciales para las inversiones públicas en salud, educación, energía, agua, transporte y protección social. La reducción del gasto público afecta con mayor intensidad a las personas económicamente pobres, en particular a las mujeres más pobres”⁴⁰.

El sesgo de género de este tipo de programas de ajuste, liberalización y privatizaciones se materializa en tres aspectos: en primer lugar, como recoge el comunicado, porque los recortes de prestaciones públicas recaen sobre los colectivos de menos ingresos y mayor vulnerabilidad, que son casi siempre colectivos feminizados. Pero además de verse perjudicadas como beneficiarias que dejan de recibir servicios o prestaciones públicas, lo son adicionalmente porque, en muchas ocasiones, son ellas las que las sustituyen con su trabajo no remunerado en el ámbito de sus núcleos familiares. De esta forma, el recorte de la provisión pública de servicios de educación, sanitarios, sociales u otros como agua potable supone un incremento de sus horas dedicadas a trabajo doméstico y de cuidados (UNTAD, 2021; Rodríguez, 2008). A esto hay que sumar, en tercer lugar, que dichos servicios públicos suelen presentar plantillas altamente feminizadas, por lo que las privatizaciones o programas de austeridad que les afecten generan un deterioro en las condiciones laborales que se concentran especialmente en las mujeres.

⁴⁰ El comunicado fue firmado por 221 organizaciones internacionales.

Puede consultarse en <https://apwld.org/statement-womens-rights-groups-call-on-governments-to-reject-the-wto-declaration-on-womens-economic-empowerment/>

Para concluir, aunque como comenzamos advirtiendo hay aspectos poco estudiados y con escasa contrastación empírica, no parece aventurado asegurar que el comercio internacional despliega una serie compleja de efectos que refuerzan las brechas de género existentes y sobre los que sería de gran interés que los estudios sobre comercio internacional profundizaran. En este sentido, si bien los trabajos realizados hasta la fecha son todavía insuficientes, constituyen un primer paso muy valioso que permite definir agendas de investigación consistentes.

Bibliografía

- Alier, J. M. (2001). Justicia ambiental, sustentabilidad y valoración. *Ecología Política*, (21), 103–134.
- Baden, S. (1998). *Gender issues in agricultural liberalisation* (Bridge Report No. 41). Institute of Development Studies.
- Barrientos, S. (2001). *Gender, flexibility and global value chains*. *IDS Bulletin*, 32(3), 83–93.
- Benería, L., & Lind, A. (1995). *Engendering international trade: Concepts, policy, and action* (GSD Working Paper No. 5). United Nations Development Fund for Women.
- Çagatay, N. (2001). *Trade, gender and poverty*. United Nations Development Programme.
- Çagatay, N., & Özler, S. (1995). Feminization of the labor force: The effects of long-term development and structural adjustment. *World Development*, 23(11), 1883–1894.
- Calderón, A. A., Jiménez, A. B., Erades, C. M., & Simarro, R. M. (Eds.). (2017). *Hacia una economía más justa: Manual de corrientes heterodoxas*. Economistas sin Fronteras.
- Carpintero, Ó. (2017). La economía ecológica en el análisis de la economía mundial. En P. J. Gómez (Ed.), *La economía mundial: Enfoques críticos*.

Carrasco, C. (2006). La economía feminista: Una apuesta por otra economía. *Estudios sobre Género y Economía*, 15, 29.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2022). *La sociedad del cuidado: Horizonte para una recuperación sostenible con igualdad de género*. Naciones Unidas.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). *El comercio internacional como una oportunidad para promover la autonomía económica de las mujeres* (Boletín Igualdad de Género, n.º 3).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2025). *Repositorio sobre uso del tiempo de América Latina y el Caribe*.
https://oig.cepal.org/sites/default/files/2025-11/original_folleto-repositorio-uso-del-tiempo_04-11-2025.pdf

Dittrich, M., Bringezu, S., & Schütz, H. (2012). The physical dimension of international trade, part 2. *Ecological Economics*, 79, 32–43.

Dorninger, C. (2023). Continuidades e intensificación de la apropiación imperial. En M. Lang, B. Bringel, & M. A. Manahan (Eds.), *Más allá del colonialismo verde*. CLACSO.

Dorninger, C., Hornborg, A., Abson, D. J., von Wehrden, H., Schaffartzik, A., Giljum, S., & Wieland, H. (2021). Global patterns of ecologically unequal exchange. *Ecological Economics*, 179, 106824.

Elson, D., & Pearson, R. (1981). Nimble fingers make cheap workers. *Feminist Review*, 7(1), 87–107.

- Espino, A., & Amarante, V. (2003). *Los impactos de género de las políticas comerciales*. Fundación Böll.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen.
- FAO & OIT. (2010). *Gender dimensions of agricultural and rural employment*.
- Fontana, M. (2003). The gender effects of trade liberalization. *Discussion Papers in Economics*, 101, 1–29.
- Fontana, M. (2016). *Gender equality in trade agreements*. European Parliament.
- Krausmann, F., Lauk, C., Haas, W., & Wiedenhofer, D. (2018). From resource extraction to emissions. *Global Environmental Change*, 52, 131–140.
- Gudynas, E. (2000). Los límites de la sustentabilidad débil. *Educación, Participación y Ambiente*, 11, 7–11.
- Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H., & Suwandi, I. (2022). Imperialist appropriation in the world economy. *Global Environmental Change*, 73.
- Hornborg, A. (2003). The unequal exchange of time and space. *Journal of Ecological Anthropology*, 7(1), 4–10.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2025). *Mujeres y hombres en España 2025*. <https://www.ine.es/Satellite?L=es ES&c=INEPublicationC&cid=1259924822888&p=1254735110672&pagename=ProductosYServcios/PYSLayout¶m1=PYSDetalleGratis¶m4=Ocultar> (consultado 7 de mayo de 2026).

- Infante-Amate, J., Urrego-Mesa, A., Piñero, P., & Tello, E. (2022). The open veins of Latin America. *Global Environmental Change*, 76, 102579.
- Joeke, S. (1995). *Trade-related employment for women* (UNRISD Occasional Paper).
- Korinek, J., Moisé, E., & Tange, J. (2021). *Trade and gender: A framework of analysis* (OECD).
- Marshall, A. (2005). *Principios de economía*. Síntesis. (Obra original publicada en 1949).
- Medialdea, B. (2016). Discriminación laboral y trabajo de cuidados. *Atlánticas*, 1(1).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2023). *La situación de las mujeres en los sistemas agroalimentarios*.
- Orozco, A. P. (2009). *Miradas globales a la organización social de los cuidados*.
- Orozco, A. P. (2014). *Subversión feminista de la economía*. Traficantes de Sueños.
- Özler, S. (2000). Export orientation and female employment. *World Development*, 28(7), 1239–1248.
- Padilla, R., Cordero, M., Hernández, R., & Romero, I. (2008). *Evolución reciente de la industria manufacturera de exportación*.
- Peinado, G. (2018). Economía ecológica y comercio internacional. *Revista Economía*, 70, 53–69.

- Pérez Lagüela, E. (2016). *El metabolismo de la economía china*.
- Pérez-Orozco, A. (2017). *Aprendizajes de las resistencias feministas latinoamericanas*. OMAL.
- Pigou, A. C. (2017). *La economía del bienestar*. Aranzadi. (Obra original publicada en 1920).
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (1999). *Informe de desarrollo humano*. Naciones Unidas.
- Ramírez-Santos, A. G., Ravera, F., Rivera-Ferre, M. G., & Calvet-Nogués, M. (2023). Gendered agroecological knowledge. *Journal of Ethnobiology and Ethnomedicine*, 19(1), 11.
- Rodríguez, G. (2008). Género, comercio internacional y desarrollo. *Nueva Sociedad*, 218, 148–162.
- Rossi, A. (2011). *Economic and social upgrading in global production networks* (Tesis doctoral, University of Sussex).
- Sever, C., & Narayanaswamy, L. (2006). *Género y comercio*. Institute of Development Studies.
- Siliprandi, E., & Zuluaga, G. P. (2014). *Género, agroecología y soberanía alimentaria*. Icaria.
- Standing, G. (1999). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 27(3), 583–602.
- van Staveren, I., Elson, D., & Grown, C. (Eds.). (2007). *The feminist economics of trade*. Routledge.

Tejani, S., & Milberg, W. (2016). Global defeminization?

Feminist Economics, 22(2), 24–54.

UNCTAD. (2015). *The least developed countries report 2015*. Naciones Unidas.

UNCTAD. (2017). *Trade and gender toolbox*.

<https://unctad.org/publication/unctad-trade-and-gender-tool-box>

Wiedmann, T., & Lenzen, M. (2018). Environmental and social footprints of international trade. *Nature Geoscience*, 11, 314–321.

Wood, A. (1991). North–South trade and female labour. *Journal of Development Studies*, 27(2), 168–189.

Zampetti, A. B., & Tran-Nguyen, A. N. (2004). *Trade and gender*. United Nations.

Secuenciación didáctica, evaluación y ejercicios

Más allá de la exposición oral de los contenidos principales de las tres unidades, se pueden explorar otras metodologías como, por ejemplo, las de aprendizaje colaborativo. Siguiendo a Barkley et al. (2007), podemos definirlas como aquellas técnicas de aprendizaje basadas en la teoría cognitiva del aprendizaje que se materializan en el trabajo conjunto en pequeños grupos, los cuales son guiados por el profesor/a para alcanzar los conocimientos previstos a través de una mayor motivación y satisfacción por parte del alumnado. Algunas de las técnicas de aprendizaje colaborativo recogidas en Barkley et al. (2007)¹ que, a nuestro juicio, pueden ser de interés para los contenidos expuestos en estas unidades didácticas son:

- **Grupos de conversación o rompecabezas:**

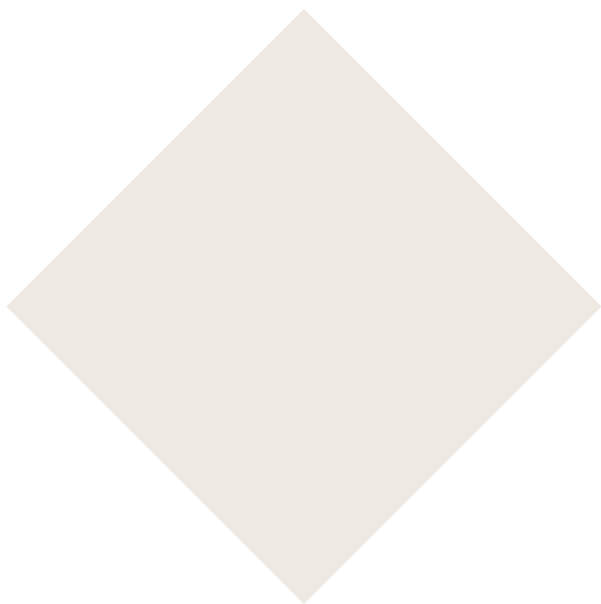
- Sobre la unidad 2, se pueden formular preguntas sobre una o varias de las teorías del comercio internacional y uno o varios de los ejes de diferenciación recogidos al inicio de esta unidad didáctica y que hemos utilizado en la exposición de las diferentes teorías para posteriormente ponerlo en común con la clase. De esta forma, se contribuye a aclarar tanto los argumentos principales de cada teoría como las principales diferencias entre sí.
- Sobre la unidad 3, se podría plantear la tarea de desglosar los impactos de género de la liberalización comercial atendiendo a:
 - i) los posibles efectos sobre el ámbito productivo; ii) los posibles efectos sobre el ámbito reproductivo; iii) las posibles particularidades de estos efectos en el caso de economías centrales y periféricas.

¹ Elizabeth F. Barkley, K. Patricia Cross, & Claire Howell. (2007). *Técnicas de aprendizaje colaborativo: Manual para el profesorado universitario*. Morata.

- **Debates críticos o juegos de rol:**

- Para profundizar en los contenidos de la unidad 2 cada grupo podría defender los argumentos de una de las teorías del comercio internacional dando lugar a un debate en el conjunto de la clase. Por ejemplo, se pueden implementar estas técnicas en torno al debate del librecambismo y el proteccionismo y la posición de cada una de las teorías expuestas. Así, se ayuda a afianzar uno de los elementos clave y con más implicaciones en materia de política comercial de las diferentes teorías.

- Sobre la unidad 3, se podría organizar un juego de rol en el cual se simule una discusión en torno a la liberalización del comercio agrícola en una economía periférica. Se podrían asignar roles: capital extranjero; terratenientes nacionales; jornaleros y jornaleras; mujeres no empleadas en el ámbito reproductivo; pequeños propietarios/as agrícolas; hombres y mujeres empleados en otros sectores. Cada grupo tendría que argumentar defendiendo sus intereses atendiendo específicamente a su posición de género y los impactos que le afectarían tanto en el ámbito productivo como reproductivo.



- **Equipos de análisis o matriz de equipo:**

- Respecto a la segunda unidad, a partir de textos o noticias de actualidad vinculadas con el comercio internacional, los diferentes grupos identifican los argumentos principales del texto, su relación con los principales conceptos y contribuciones de las teorías del comercio internacional expuestas y formulan una posición crítica respecto al texto. A partir de todo ello se pretende avanzar en la adquisición de competencias tratando de fomentar en el estudiantado la capacidad de evaluación crítica de textos específicos de comercio internacional y de creación de ideas o argumentos propios.
- Para trabajar la unidad 3, los equipos pueden elegir parejas de países con perfiles comerciales complementarios (centro vs. periferia). Inicialmente, se hace un análisis de las relaciones comerciales bilaterales en términos monetarios para, a continuación, completarlo con la dimensión biofísica de los flujos comerciales. Se concluye con una reflexión comparativa de los flujos y saldos en ambas dimensiones.

Evaluación

Respecto a la evaluación, presentamos en la página siguiente una [matriz de especificaciones](#) para identificar diferentes niveles de obtención de competencias sobre los contenidos expuestos; una rúbrica que se podría utilizar en pruebas escritas, ya sea exámenes o prácticas; y unos ejercicios.

MATRIZ DE ESPECIFICACIONES						
CONTENIDO	PROCESOS COGNITIVOS					
	RECUERDO	COMPRENSIÓN	APLICACIÓN	ANÁLISIS	EVALUACIÓN	CREACIÓN
PATRONES DE COMERCIO INTERNACIONAL	Reconocer diferentes patrones de comercio internacional	Identificar las características distintivas de las diferentes tipologías de patrones de comercio internacional	Clasificar diferentes países en las tipologías de patrones de comercio internacional	Exponer los factores explicativos principales que dan lugar a la existencia de patrones de comercio asimétricos	Exponer potencialidades y limitaciones que se derivan de cada uno de los patrones de comercio internacional identificados	Extensión y matización de las tipologías de patrones de comercio internacional a países con inserciones comerciales muy específicas
TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	Reconocer diferentes teorías del comercio internacional Identificar	Explicar los principales fundamentos de las teorías del comercio internacional	Clasificar las diferentes teorías del comercio internacional	Identificar diferencias y similitudes entre las diferentes teorías del comercio internacional	Exponer críticas a las diferentes teorías del comercio internacional	Aplicar las teorías del comercio internacional para comprender hechos comerciales actuales
ECONOMÍA ECOLÓGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL	Reconocer las principales aportaciones teóricas y metodológicas de la economía ecológica al análisis del comercio internacional	Explicar qué incorpora el análisis de los flujos biofísicos a la comprensión de la dinámica del comercio internacional	Identificar las metodologías adecuadas para poder realizar un análisis biofísico del comercio internacional	Identificar las distintas pautas de especialización productiva en función de los flujos y saldos biofísicos	Reconocer logros y limitaciones de la economía ecológica respecto al análisis del comercio internacional	Incorporar la dimensión biofísica en el análisis de dinámica del comercio internacional
ECONOMÍA FEMINISTA Y COMERCIO INTERNACIONAL	Reconocer los distintos ámbitos en los que el comercio puede generar impactos de género	Explicar las principales evidencias existentes sobre los impactos de género del comercio internacional	Clasificar distintas dimensiones de análisis a tener en cuenta para el estudio del impacto de género del comercio internacional	Identificar posibles impactos de género de una medida o especialización concreta de índole comercial	Reconocer logros y limitaciones de la economía feminista respecto al análisis del comercio internacional	Incorporar la dimensión de género al análisis del comercio internacional

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE PRUEBA ESCRITA				
CRITERIOS	NIVELES DE DESEMPEÑO			
	NO ACEPTABLE	ACEPTABLE	COMPETENTE	MUY COMPETENTE
CONTENIDO	Responde con menos del 50% del contenido de las preguntas	Responde con el 50-75% del contenido de las preguntas	Responde con el 75-90% del contenido de las preguntas	Responde con el 90-100% del contenido de las preguntas
COMPRENSIÓN	Los contenidos expuestos que son correctos no guardan relación con las preguntas	Los contenidos expuestos que son correctos guardan poca relación con las preguntas	Los contenidos expuestos que son correctos guardan bastante relación con las preguntas	Los contenidos expuestos que son correctos guardan una gran relación o una relación completa con las preguntas
CAPACIDAD EXPLICATIVA	La explicación de los contenidos es muy deficiente y el vocabulario utilizado no se ajusta al del temario de la asignatura	La explicación de los contenidos es aceptable y el vocabulario utilizado se ajusta pocas veces al del temario de la asignatura	La explicación de los contenidos es buena y el vocabulario utilizado se ajusta bastantes veces al del temario de la asignatura	La explicación de los contenidos es muy buena y el vocabulario utilizado se ajusta la gran mayoría de veces al del temario de la asignatura

Ejercicios

1. Se expone un conjunto de datos de variables relacionadas con el comercio internacional de diferentes países cuyo nombre permanece oculto. A partir de esa información se plantea caracterizar su patrón de inserción comercial y con ello ubicar cada país anónimo en la estructura centro-semiperiferia-periferia.

2. Seleccionar un país ubicado en cada uno de los grupos (centro-semiperiferia-periferia), buscar sus datos en los siguientes indicadores y compararlos:

- Tasa de apertura comercial $(X + M) / \text{PIB} (\%)$.
- Exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre el PIB $(\%)$.
- Porcentaje de exportaciones e importaciones de manufacturas sobre X y M totales $(\%)$.
- Cuota exportadora de bienes: % de sus exportaciones de bienes sobre el total mundial.
- Saldo de la balanza comercial sobre el PIB $(\%)$.

3. A la luz de los datos generales sobre la evolución reciente del comercio internacional expuestos en la Unidad didáctica 1, ¿qué potencialidades y limitaciones identificas en las diferentes teorías del comercio internacional expuesta en la Unidad didáctica 2?

4. Basándote los datos de la tabla, responde a las preguntas planteadas:

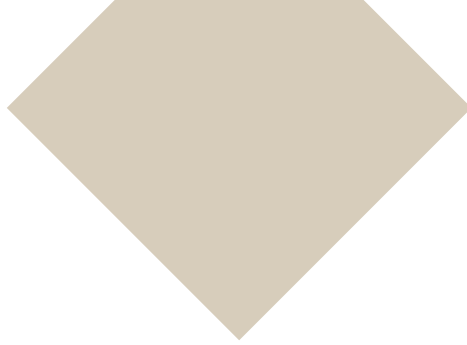
	MICROONDAS (1 UNIDAD)	BATIDORA (1 UNIDAD)
TURQUÍA	18 horas de trabajo	5 horas de trabajo
ALEMANIA	14 horas de trabajo	7 horas de trabajo

- ¿Cómo sería la especialización productiva y el patrón comercial de ambos países según la teoría de las ventajas absolutas y según la teoría de las ventajas comparativas?
- ¿Hay ganancia (en horas de trabajo) derivada del comercio basado en la ventaja absoluta y en la ventaja comparativa respecto a una situación sin comercio?

5. Basándote los datos de la tabla, responde a las preguntas planteadas:

	VEHICULO ELÉCTRICO (1 UNIDAD)	TOSTADOR (1 UNIDAD)
JAPÓN	650 horas de trabajo	7 horas de trabajo
CHINA	600 horas de trabajo	4 horas de trabajo

- ¿Cómo sería la especialización productiva y el patrón comercial de ambos países según la teoría de las ventajas absolutas y según la teoría de las ventajas comparativas?
- ¿Hay ganancia (en horas de trabajo) derivada del comercio basado en la ventaja absoluta y en la ventaja comparativa respecto a una situación sin comercio?



6. A partir de los indicadores disponibles en el apartado de visualización de materialflows.net², responde a las siguientes preguntas:

- Elige indicadores para generar un mapa en el que se puedan distinguir los países que se apropian/transfieren materias primas al resto del mundo a través de sus relaciones comerciales internacionales.
- Ilustra el tipo de materias primas que son responsables en mayor medida de los superávits comerciales en términos de materias primas que según hemos visto en esta unidad mantienen África y América Latina y el Caribe.
- Analiza en términos de materias primas la diferencia del perfil exportador de Estados Unidos y Europa.
- Elige una forma gráfica de recoger los intercambios comerciales entre Estados Unidos y China en términos de materiales.
- Compara los resultados con los que obtengas en:
<https://resourcetrade.earth/>

² La Universidad de Viena en colaboración con CSIRO (*Commonwealth Scientific and Industrial Research*) y la Universidad de Nagoya han diseñado y mantienen este portal web, cuyas visualizaciones se basan en la *Global Material Flows Database* que hemos usado en la Unidad didáctica 3.

Recursos EsF
para la docencia
universitaria



Economistas
sin Fronteras