

4

La globalización económica



Banco de la República (Bogotá). Departamento de Comunicación Institucional

La globalización económica / Banco de la República. Departamento de Comunicación Institucional, Mauricio Reina, Sandra Zuluaga, Marcela Rozo; ilustradores Rubén Romero, Gabriel Pulido. - Bogotá: Banco de la República. Departamento de Comunicación Institucional, 2006.

76 p.: il.; 23 cm. - (El Banco de la República en las aulas; 4)

ISBN 978-958-664-178-4

1. Globalización (Economía) - Enseñanza
2. Política comercial - Enseñanza
3. Integración económica - Enseñanza

I. Reina Echeverri, Mauricio

II. Zuluaga Mora, Sandra

III. Rozo, Marcela

IV. Pulido, Gabriel, il.

V. Romero, Rubén, il.

VI. Tít.

VII. Serie. 337.1 cd 20 ed.A1099375

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

Impreso por Tecimpre S. A.



Autores

Mauricio **Reina**
Sandra **Zuluaga**
Marcela **Rozo**

Ilustradores

Rubén **Romero**
Gabriel **Pulido**

Concepto, coordinación editorial, diseño y diagramación

Departamento de **Comunicación Institucional**
Banco de la República

Banco de la República de Colombia

Junta Directiva

Alberto Carrasquilla Barrera
Ministro de Hacienda y Crédito Público

José Darío Uribe Escobar
Gerente General

Carlos Gustavo Cano Sanz
Juan José Echavarría Soto
Juan Mario Laserna Jaramillo
Fernando Tenjo Galarza
Leonardo Villar Gómez

Gerardo Hernández Correa
Secretario de la Junta Directiva
Gerente Ejecutivo

Hernando Vargas Herrera
Gerente Técnico

Subgerencias

Rocío Villegas Trujillo
Subgerente Administrativo

Darío Jaramillo Agudelo
Subgerente Cultural

Jorge Hernán Toro C.
Subgerente de Estudios Económicos

Néstor Plazas Bonilla
Subgerente Industrial y de Tesorería

Luis Francisco Rivas Dueñas
Subgerente de Informática

José Tolosa Buitrago
Subgerente Monetario y de Reservas

Joaquín Bernal Ramírez
Subgerente Operación Bancaria

Luis Fernando Restrepo Valencia
Subgerente de Seguridad

Jairo Contreras Arciniegas
Contador

Luis José Orjuela
Auditor General

Contenido

| | |
|---|----|
| Para empezar... | 5 |
| Introducción | 7 |
| 1. Las principales causas de la globalización económica | 9 |
| Lectura: La globalización y la expansión territorial | 23 |
| Lectura: La tecnología y la integración financiera | 26 |
| 2. Los principales instrumentos de la política comercial | 28 |
| 3(1). La integración económica: multilateralismo y regionalismo | 34 |
| Lectura: La Ley de aranceles Smoot-Hawley | 41 |
| Lectura: El GATT y la OMC | 43 |
| Lectura: La agricultura: el ejemplo del arroz | 47 |
| 3(2). La integración económica: multilateralismo y regionalismo | 50 |
| Lectura: La Comunidad Andina de Naciones (CAN) | 55 |
| Lectura: La Unión Europea | 56 |
| 4. El debate en torno de la globalización | 58 |
| Lectura: La globalización y los bienes culturales | 62 |
| Lectura: El comercio justo | 65 |
| 5. Colombia frente a la globalización | 67 |
| Lectura: El índice de globalización | 73 |

Para empezar...

Con frecuencia los medios de comunicación difunden que el mundo está viviendo un acelerado proceso de globalización, y además basta ver algunos aspectos de nuestra vida cotidiana para confirmar que ese planteamiento es cierto. Una persona en Colombia puede despertarse con la alarma de un reloj suizo, ponerse unos pantalones hechos en la China y unos tenis fabricados en Corea, montar en un bus ensamblado en Alemania, trabajar en un computador fabricado en los Estados Unidos, y ver en la noche una película filmada en Francia, en un televisor ensamblado en México. Un fenómeno similar se presenta en el caso de los servicios que usamos: podemos depositar nuestros ahorros en un banco de origen español, usar un teléfono celular finlandés de una empresa canadiense, y prender la luz que nos provee una empresa de energía chilena.

Esos fenómenos no son de una sola vía: nuestros productos y nuestra cultura también se consumen en otros países del mundo; por ejemplo, nuestras exportaciones de café, flores y banano son muy apetecidas en los mercados internacionales, de la misma manera que lo son los discos de Shakira, Juanes o Carlos Vives; así mismo, en un almacén de los Estados Unidos podemos encontrar *jeans* hechos en Colombia, en un supermercado español se venden chocolates colombianos, y nuestras telenovelas se ven en millones de hogares de todo el mundo.

Aunque todas estas circunstancias hoy nos resulten familiares, las cosas no siempre han sido así, pues a lo largo de la historia la mayoría de los países se han debatido entre dos opciones: buscar un aislamiento del resto del mundo o tratar de integrarse con él. Así, por ejemplo, mientras en la segunda mitad del siglo XIX se dio un proceso

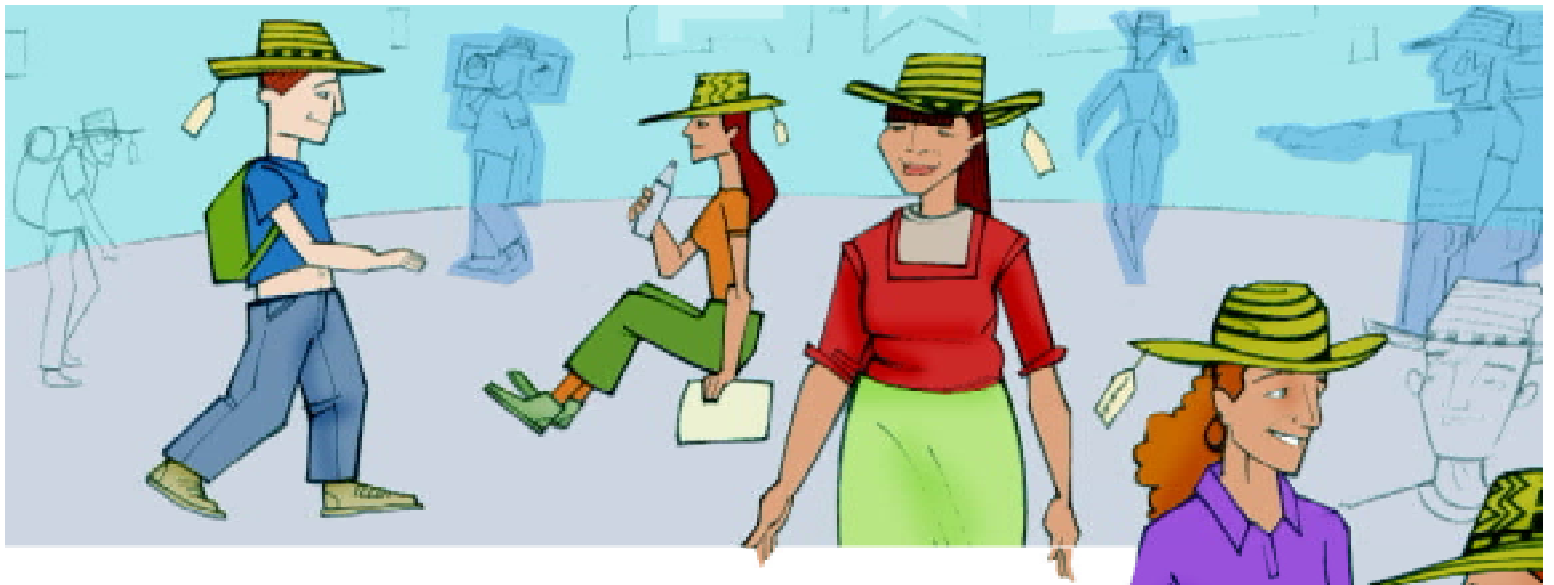
Las exportaciones de nuestro país son los bienes y servicios producidos en nuestro territorio que se venden a otros países.

Las importaciones de nuestro país son los bienes y servicios producidos en otras naciones que son comprados por los residentes en nuestro territorio.

de integración internacional muy parecido a lo que hoy denominamos globalización, en la primera mitad del siglo xx muchos países optaron por un mayor aislamiento económico del resto del mundo.

Más allá de esos antecedentes históricos, la globalización que se vive actualmente en el mundo tiene ciertas características que la han convertido en objeto de profundos debates; y discusiones que oscilan entre quienes defienden la globalización y quienes la atacan, han alcanzado tal fuerza y polarización, que incluso han generado debates de alcance mundial. En muchos casos esos debates han adquirido matices ideológicos y políticos que han hecho que se pierdan de vista los conceptos fundamentales que permiten responder la pregunta más importante: ¿es buena o mala la globalización para un país como Colombia?

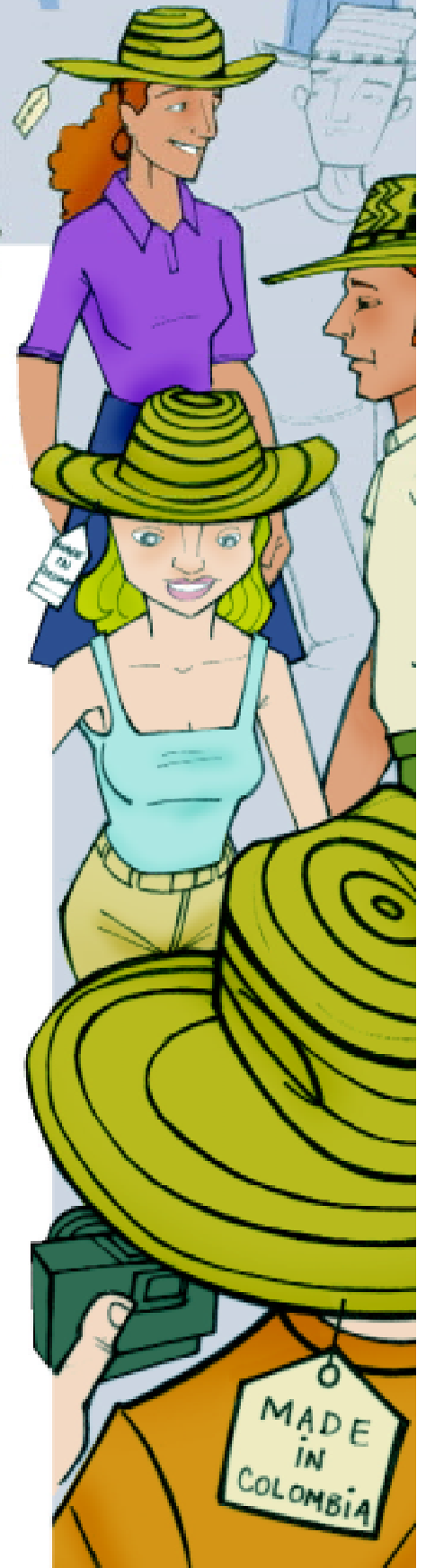
En esta Guía se presentan las ideas esenciales para entender en qué consiste la globalización, cuáles son sus fundamentos conceptuales y cómo se ha dado su evolución histórica; además, se explican los conceptos básicos que permiten entender bajo qué circunstancias la globalización es un proceso favorable, y en qué casos puede generar un entorno indeseable.



Introducción

En décadas recientes el mundo ha vivido un proceso de cambio que se ha traducido en una creciente integración de los países con el ámbito internacional; proceso que se ha denominado globalización, y sus efectos se manifiestan en distintas dimensiones de la vida del hombre como la económica, la social y la cultural. Como resultado de la globalización, por ejemplo, los jóvenes de América, Asia y Europa usan los mismos modelos de pantalones, en los supermercados de países tan distantes como Colombia y Filipinas se ofrecen bienes casi idénticos e, incluso, en algunos lugares es más barato realizar una llamada telefónica internacional que una local. El surgimiento y la difusión de Internet, así como la consolidación de canales de televisión satelital de operación mundial, en áreas como la música y las noticias, han permitido que ese proceso de integración supere el ámbito económico y se consolide en la esfera cultural.

Por tanto, el objetivo de esta Guía es analizar la globalización desde el punto de vista económico y presentar los desafíos que este proceso implica para Colombia. Concretamente la **globalización económica** es la integración de las economías nacionales con la economía internacional a través de distintos mecanismos, entre los cuales sobresalen los siguientes: el comercio de bienes y servicios; los movimientos de dinero entre países en busca de rentabilidad financiera o para la creación de empresas en el sector productivo; los flujos internacionales de trabajadores y de personas en general; y, por último, los flujos de tecnología. Algunos de estos flujos han adoptado



La inversión extranjera directa es la creación o compra de empresas por parte de empresas extranjeras en países distintos a su país de origen.

denominaciones técnicas que ya son de uso común: así, por ejemplo, los movimientos de dinero entre países con el fin de lograr rentabilidad financiera a través de la compra y venta de títulos valores se denominan flujos de capital de corto plazo, o **inversión de portafolio**, y los movimientos de dinero entre países que se hacen para crear o comprar empresas en el sector productivo de un país se denominan **inversión extranjera directa**¹.

Como ya mencionamos, hay otros aspectos de la globalización que no son parte de la esfera económica, como son la globalización cultural y las comunicaciones, por lo cual esta Guía sólo se concentrará en los aspectos económicos de la globalización, en particular, en el comercio de bienes y servicios, y en la inversión.

1 J. Bhagwati (2004) *In Defense of the Globalization*, Oxford: Oxford University Press.



1. Las principales causas de la globalización económica

Antes de tratar de identificar las causas del proceso de **globalización económica** que ha vivido el mundo en las décadas más recientes, es importante tener en cuenta que la globalización no es un fenómeno particular de finales del siglo xx, ya que el dinamismo que alcanzaron el comercio, los flujos de capitales y las migraciones de personas a finales del siglo xix no era muy distinto del que observamos hoy en día.

Pero los antecedentes del fenómeno de la globalización van aún más atrás: por ejemplo, el proceso de conquista y colonización llevado a cabo por las grandes potencias europeas entre los siglos xv y xix respondió a una lógica económica según la cual se buscaba incrementar el comercio de bienes y servicios, así como obtener metales preciosos y materia prima, y consolidar empresas comerciales en las colonias.

Así como en la actualidad identificamos las **empresas transnacionales o multinacionales** como las protagonistas del proceso de globalización, esta es una característica que también estuvo presente dos o tres siglos atrás: en efecto, la conquista y colonización de Asia, África y América por parte de las grandes potencias europeas abrió el espacio para las primeras empresas multinacionales, las cuales incluso en algunos casos ejercían la actividad de gobernar por delegación de la autoridad conquistadora.

La globalización económica es la integración de las economías nacionales con la economía internacional a través del comercio de bienes y servicios, los movimientos de dinero entre países en búsqueda de rentabilidad financiera o para la creación de empresas en el sector productivo, los flujos internacionales de trabajadores y de personas en general, y los flujos de tecnología.

Las empresas multinacionales o transnacionales son las empresas que se encuentran registradas y que operan en más de un país a la vez, y que, por lo general, dependen de una empresa matriz establecida en un solo país.

Un ejemplo histórico nos ayuda a ilustrar esta última situación: en 1600 el imperio británico estableció en la India la East India Company como el ente comercial para manejar el intercambio de bienes entre Inglaterra, India y los países del este y el sudeste asiático. La labor que adelantaba esta empresa era exclusiva, es decir, operaba como un monopolio comercial. Aunque en un principio la East India Company se concentraba en el comercio de especias, después su actividad se amplió al comercio de algodón, seda y otros bienes. Además, durante los siglos XVIII y XIX, simultáneamente con el desarrollo de sus labores comerciales, esta empresa actuaba como la autoridad del imperio británico en India, aunque finalmente la East India Company fue cerrada en 1873.

Otro ejemplo de este tipo lo constituye la Dutch East Indies Company, cuyo ámbito de operación más importante fue Indonesia: esta empresa, creada en 1602 en Holanda, se dedicó a proteger el comercio de este país en el Océano Índico y en la esfera gubernamental a apoyar la guerra de independencia que estos territorios libraban con España.

Estos ejemplos nos permiten concluir dos cosas: la primera consiste en que la globalización no es un fenómeno exclusivo de los tiempos modernos, y, a pesar de las evidentes diferencias que existen entre el pasado y el presente, la segunda conclusión radica en que los distintos procesos de globalización parecen ser una respuesta a la necesidad de expandir los sistemas económicos nacionales.

Al comparar las condiciones que facilitaron el surgimiento de un proceso de globalización hace más de tres siglos y el que observamos en la actualidad, encontramos varias similitudes: así, el proceso de globalización que se dio entre los siglos XVII y XIX, como resultado de la expansión de los imperios europeos, se explica en buena medida por desarrollos tecnológicos en materia de transporte y comunicaciones. Si bien los países más grandes adoptaron determinadas estrategias comerciales con sus colonias y promovieron el libre cambio de bienes y servicios, esta política no hubiera podido llevarse a cabo sin la caída en los costos del transporte y las comunicaciones generada por el desarrollo de los trenes y los barcos. Con esto, ¿existe alguna analogía entre esa situación y la observada a finales del siglo XX? Claro que sí: en las últimas décadas se ha dado una

creciente globalización apoyada en el desarrollo de tecnologías de información, las cuales han facilitado el movimiento de bienes, así como el de servicios y capital entre los países.

Ya hemos visto que la globalización económica ha sido una tendencia recurrente a través de la historia económica; ahora tratemos de entender cuáles son los beneficios que pueden derivarse de la profundización del intercambio entre los países. Como veremos a continuación, las ideas del hombre acerca de las ventajas del intercambio han evolucionado tanto, como la naturaleza de la globalización a lo largo del tiempo.

A) DEL MERCANTILISMO AL LIBRE CAMBIO

El conjunto de ideas que caracterizaron el pensamiento económico existente en Europa entre 1500 y 1750 se conoce como **mercantilismo**: no se trata de una escuela formal de pensamiento como las que se desarrollarían más adelante, ya que es más bien un enfoque y un conjunto de formulaciones de política sobre la actividad económica interna de los países y el papel del comercio internacional².

El enfoque mercantilista prevaleció en los países europeos a partir del siglo xv y fue el sustento ideológico para la expansión comercial de esas potencias; además, para entender la naturaleza de las ideas mercantilistas tenemos que abordar las principales características del contexto en el que se desarrollaron: la conquista y la expansión geográfica desarrollada por las potencias europeas de la época, las cuales le dieron una nueva dimensión a las relaciones internacionales. Por ese entonces, la tasa de crecimiento de la población empezó a estabilizarse después de que varias epidemias mundiales la habían diezariado; igualmente, el renacimiento tuvo un fuerte impacto sobre la cultura y surgió una importante clase comerciante sustentada por un cambio de visión de la religión sobre las ganancias y la acumulación.

.....
2 Véase D. Appleyard y A. Field (1995), *International Economics Trade Theory and Policy*, IRWIN.



En efecto, la consolidación de las ideas protestantes identificaba el desarrollo productivo y material de los individuos como un indicio de su salvación espiritual; adicionalmente, el surgimiento de los Estados-nación, y el descubrimiento de un acervo importante de metales preciosos en el Nuevo Mundo facilitaron el uso del dinero y con ello el crecimiento del comercio³.

Con lo anterior, ¿cuáles son los planteamientos más importantes del enfoque mercantilista?: en primer lugar, los mercantilistas consideran que la riqueza de un país radica en la cantidad de metales preciosos con que cuenta. Esta noción tuvo implicaciones importantes acerca de las posibilidades de crear riqueza, pues la dotación de metales preciosos de la tierra está dada y no se puede incrementar por acción del hombre; así, los mercantilistas pensaban que un país sólo podía incrementar su riqueza a costa de un aumento en la pobreza del resto de naciones; por tanto, la adquisición de metales preciosos era la vía para incrementar la riqueza y en consecuencia debía ser el

.....

3 Para un análisis más profundo sobre el surgimiento del dinero en el sistema económico, véase la Guía 2 de esta colección.

objetivo central de los Estados-nación europeos. La consolidación de esos Estados-nación como resultado de la obtención de metales preciosos a través del comercio, sólo se podía lograr con la supremacía en áreas como el ejército, la armada y la marina mercante.

Desde esta concepción de la adquisición de la riqueza, el acceso a los recursos del resto del mundo era una de las actividades económicas más importantes de un país; de esta manera, el **sistema económico** mercantilista constaba de tres sectores productivos: el industrial, el rural y las colonias extranjeras. En este contexto, así como para los mercantilistas el trabajo era el factor de producción más importante, la clase comerciante era la más relevante para el funcionamiento del sistema económico.

Si la riqueza se asociaba con la posesión de metales preciosos, y su dotación era limitada dentro de las fronteras de un país, ¿cómo hacer para que una nación aumentara su riqueza? La premisa más importante del enfoque mercantilista señalaba que el país debía exportar más de lo que importaba, para garantizar así que el comercio le procurara un saldo favorable de metales preciosos; lo cual significa que una economía regida por los principios mercantilistas debía tener siempre un **superávit comercial** que le garantizara la acumulación de metales preciosos. Desde la perspectiva actual, una situación como esa podía traer consigo algunos problemas económicos, uno de los cuales sería la posibilidad de que una economía acumulara tal cantidad de metales preciosos, que sus medios de pago crecieran más de la cuenta y tuviera problemas inflacionarios; sin embargo, los mercantilistas no consideraban que este problema se pudiera presentar, pues suponían que los recursos económicos no eran plenamente utilizados y, por tanto, que el aumento en la cantidad de los medios de pago generaría más empleo y más producción, pero no necesariamente inflación⁴.

En el enfoque mercantilista era necesario que el Estado ejerciera un estricto control sobre el sistema económico para garantizar que

.....

4 La Guía 2 de esta colección es una buena fuente para estudiar más a fondo las relaciones entre los medios de pago, el empleo y la inflación.

todos los sectores productivos tuvieran como propósito central la consecución de un mayor acervo de metales preciosos; así, la política de intervención del Estado en este sistema económico se podía ver en aspectos como la prohibición de exportar metales preciosos. Adicionalmente, el gobierno otorgaba derechos de comercio para ciertas regiones y rutas a determinadas compañías como las ya mencionadas: East India Company, Dutch East India Company y Hudson Bay Company, cuyos monopolios comerciales operaron casi hasta el siglo XIX.

A comienzos del siglo XVIII, las ideas acerca del comercio internacional empezaron a cambiar; así, David Hume⁵ y Adam Smith, quienes hacen parte de los llamados economistas clásicos, plantearon nuevas ideas que desafiaban los principios mercantilistas. Hume fue el primero que cuestionó la visión de que un país pudiera acumular metales preciosos indefinidamente, pues para él este proceso tendría que producir un efecto sobre la economía que terminaría por afectar su capacidad de competir con otros países en el terreno comercial. Con base en el planteamiento de la teoría cuantitativa del dinero, Hume afirmó que la acumulación de oro como resultado de un superávit comercial podía producir un incremento en la cantidad de dinero que circula en la economía y, en consecuencia, generar un aumento de los precios y salarios.

Por su parte, Adam Smith planteó que la riqueza de una nación radicaba en su capacidad productiva, es decir, en su capacidad de producir bienes y servicios, y no en su tenencia de metales preciosos⁶; en este sentido, la estrategia de un país debía consistir en incrementar su producción de bienes y servicios, y no en acumular metales preciosos.

Adicionalmente, Smith cuestionó la intervención del Estado en el sistema económico, ya que señalaba que el crecimiento de la capacidad productiva se lograría mejor en un ambiente en donde las personas

.....

5 David Hume consignó estas ideas en su libro *Discursos políticos*, publicado en 1752.
6 Adam Smith escribió *La riqueza de las naciones* a mediados del siglo XVIII y la obra fue publicada en 1776.

podieran perseguir sus propios intereses, pues de esa manera se lograría el máximo bienestar colectivo posible. Smith planteaba una política de *laissez faire* (que en francés significa “dejar hacer”), es decir, una política que permitiera a los individuos llevar a cabo sus actividades sin mayores restricciones oficiales, dentro de los límites de la ley y el respeto por los derechos de propiedad, sistema económico en donde el mercado funciona de manera libre, sin restricciones impuestas por el Estado. Según los planteamientos de Smith, el funcionamiento de un mercado libre lleva a las personas a especializarse en la producción de los bienes y servicios para cuya elaboración tienen más aptitudes, y a conseguir el resto de bienes y servicios que les haga falta a través del intercambio. Esta combinación de libertad productiva e intercambio genera un ambiente de mayor **productividad** inducido por la división y la especialización del trabajo, pues cada cual se dedica a producir lo que mejor sabe producir y así toda la sociedad tiene mayor producción para repartir.

Las ideas de Adam Smith no sólo eran aplicables a la actividad económica de un país, sino también al intercambio entre países: así, los países también deberían especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los cuales tienen una ventaja productiva, e importar aquellas mercancías que otro país produce más eficientemente. Este proceso de especialización permite usar de manera más eficiente los recursos productivos con que cuenta la economía, pues cada país se especializa en producir lo que mejor hace; entre tanto, el intercambio incrementa el tamaño del mercado al que se le venderán los bienes y garantiza que cada uno tenga acceso a lo que necesita y no sólo a lo que produce.

La productividad es una medida de eficiencia en la producción, la cual se calcula como la razón entre lo que se produce de un bien y lo que se requiere para producirlo.



En este entorno, un país ya no sólo produce bienes para vender en el mercado local, sino en un mercado amplio que abarca además el de otros socios comerciales.

1) La ventaja absoluta de Adam Smith

Hemos dicho que Smith proponía que cada país se especializara en la producción de aquellos bienes en los que tenía una ventaja productiva, la cual era llamada una ventaja absoluta y se refería a aquellos casos en donde un país lograba producir un bien de manera más eficiente que sus socios comerciales; pero, ¿en qué consistía el concepto de eficiencia?: para Smith, la eficiencia se reflejaba en el hecho de que el trabajo requerido para producir una unidad del producto en ese país fuera menor que el que se requería en el territorio de sus socios comerciales.

Veamos un ejemplo para ilustrar el planteamiento de la ventaja absoluta de Smith: supongamos que queremos determinar la ventaja que tienen en el intercambio comercial dos países, A y B, quienes producen simultáneamente dos bienes: paño y vino. Para determinar la ventaja absoluta es necesario saber cuánto trabajo se requiere para la producción de cada uno de estos bienes, pues desde el surgimiento de las ideas mercantilistas el trabajo se usaba para expresar el valor de los bienes. Con este ejercicio podemos determinar cómo deben especializarse los dos países y cómo deben intercambiar los bienes de acuerdo con la proporción de trabajo relativo que utilizan.

| Horas de trabajo requeridas para la producción de un bien | | |
|---|---------------|---------------|
| | Paño | Vino |
| País A | 1 hora/metro | 5 horas/litro |
| País B | 2 horas/metro | 4 horas/litro |

En el país A fabricar un metro de paño requiere de una hora de trabajo y fabricar un litro de vino requiere de cinco horas de trabajo; mientras que en el país B fabricar un metro de paño requiere de dos horas de trabajo y fabricar un litro de vino requiere de cuatro horas de trabajo. Por tanto, en el país A un litro de vino se puede cambiar por cinco metros de paño, y un metro de paño por $1/5$ de litro de vino; en tanto que en el país B un litro de vino se puede cambiar por dos metros de paño, y un metro de paño se puede cambiar por medio litro de vino. Así, el país A tiene una ventaja absoluta en la producción de paño porque usa menos trabajo para producirlo y el país B tiene una ventaja absoluta en la producción de vino. Si estos dos países deciden intercambiar los bienes que producen, de acuerdo con el planteamiento de Smith, deberían especializarse en la producción del bien que producen a un menor costo e importar el otro, en otras palabras, el país A debería especializarse en producir paño y el país B en producir vino. En conclusión, cuando cada país se especializa en la producción del bien en cuya producción tiene una ventaja absoluta, se alcanzan niveles de producción mayores que si cada cual hiciera un poco de todo; además, si los dos países intercambian, ambos se benefician de los excedentes generados por la especialización de la producción de cada uno.

2) *La ventaja comparativa de David Ricardo*

De acuerdo con el ejemplo simplificado de las ideas de Adam Smith que acabamos de ver, cada uno de los dos países debería especializarse en la producción del bien en el que tiene una ventaja absoluta, pero, ¿qué pasa cuando uno de los dos países tiene ventaja absoluta en la producción de todos los bienes y el otro en la de ninguno?

David Ricardo, otro de los grandes economistas clásicos, dio un gran paso en el estudio del comercio internacional durante el siglo XIX: Ricardo perfeccionó la teoría de Smith y demostró que todos los países se pueden beneficiar especializándose en la producción de ciertos bienes, incluso aunque no tengan una ventaja absoluta en su producción. Con esto, contempló el caso en el cual un país es más eficiente que el otro en

la producción de todos los bienes para demostrar que, aún bajo estas circunstancias, el comercio internacional es benéfico para todos.

Imaginemos que hay dos países, Venezuela y Brasil, cuyas economías tienen yacimientos petroleros y plantaciones de azúcar; ahora, supongamos que con una hora de trabajo los venezolanos producen seis barriles de petróleo o dos libras de azúcar, mientras tanto, con la misma hora de trabajo en Brasil se producen cuatro barriles de petróleo y cinco libras de azúcar.

| | Venezuela | Brasil |
|----------------------|-----------|--------|
| Barriles de petróleo | 6 | 4 |
| Libras de azúcar | 2 | 5 |

Como vemos, los venezolanos son mejores en la industria petrolera y los brasileños son mejores en la azucarera, en cuyo caso es fácil imaginarnos que, de acuerdo con la teoría de la ventaja absoluta, la mejor solución sería que los venezolanos se dedicaran a producir petróleo y se lo vendieran a los brasileños, mientras que los brasileños se dedican a la producción de azúcar y la exportan hacia Venezuela. Sin embargo, ¿qué sucedería si Venezuela tuviera menos yacimientos de petróleo y los brasileños resultaran ser más eficientes tanto en el petróleo como en el azúcar? En ese caso Venezuela no tendría ninguna ventaja absoluta frente a Brasil. Por ejemplo, veamos un caso en donde con una hora de trabajo en Venezuela se producen tres barriles de petróleo o dos libras de azúcar, mientras que en Brasil con la misma hora de trabajo se producen cuatro barriles de petróleo y cinco libras de azúcar.

| | Venezuela | Brasil |
|----------------------|-----------|--------|
| Barriles de petróleo | 3 | 4 |
| Libras de azúcar | 2 | 5 |

En este caso Venezuela no tiene ventaja absoluta en la producción de ninguno de los dos bienes; no obstante, lo que demostró David Ricardo es que, aún sin la existencia de ventaja absoluta en uno de los dos países, los dos deben especializarse en producir aquello en lo que son mejores y participar de una manera beneficiosa en el comercio.

Ahora bien, ¿y en qué producto debería especializarse cada país?: en aquel en cuya producción tenga una ventaja comparativa. El principio de la **ventaja comparativa** implica que un país aprovechará sus recursos productivos de la mejor manera si se especializa en el bien que puede producir más eficientemente, incluso aunque el otro país lo produzca aún con mayor eficiencia, y maximizará su beneficio intercambiando este producto por los productos que el otro país produce mejor, lo cual permitirá que los dos países se beneficien del comercio, pues no es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio.

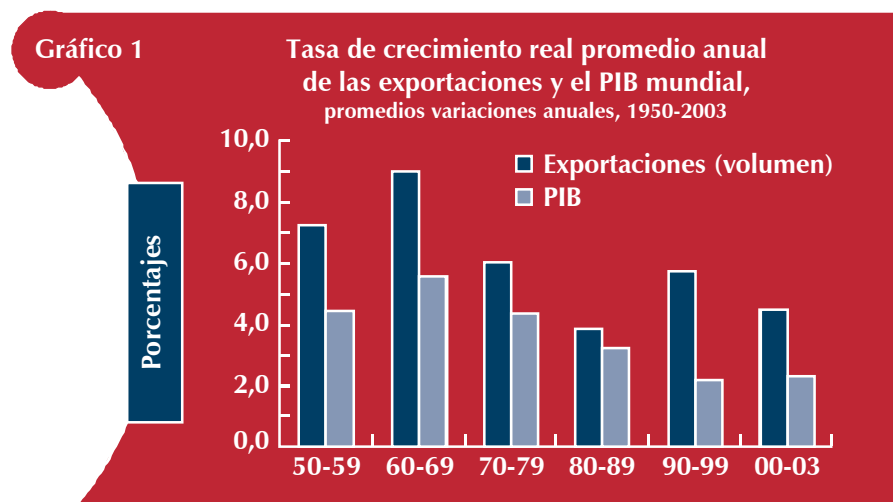
En el caso del segundo ejemplo que vimos Brasil tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes sobre Venezuela; con esto, según Adam Smith, Brasil debería dedicarse a producir ambos bienes y no derivaría ningún beneficio de comerciar con Venezuela; sin embargo, es claro que la ventaja de Brasil en la producción de azúcar es mayor que en la producción de petróleo, en dicho caso, de acuerdo con los planteamientos de Ricardo, los dos países ganarían si Brasil se especializa en la producción de azúcar y Venezuela en la de petróleo, y después los dos intercambian.

A partir de los planteamientos básicos hechos por Smith y Ricardo, la ciencia económica ha desarrollado todo un instrumental analítico para explicar el comercio internacional, análisis que trata de determinar en qué productos debe especializarse cada país y cuál debe ser el patrón de comercio con sus socios. Estos planteamientos se resumen en lo que se ha denominado el teorema de Heckscher-Ohlin, el cual establece que un país exportará el bien que usa de manera intensiva su factor de producción relativamente más abundante, e importará el bien que usa de manera más intensiva el factor de producción que

es relativamente más escaso en su territorio. Para entender mejor este planteamiento, volvamos al ejemplo simple de dos países (A y B): si en el país A la relación entre trabajo y capital es mayor que en el país B, el país A deberá especializarse en la *producción* de los bienes que use intensivamente el trabajo (por ejemplo, el calzado), mientras que el país B deberá especializarse en la producción de los bienes que use intensivamente el capital (por ejemplo, los computadores).

B) EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL CRECIMIENTO

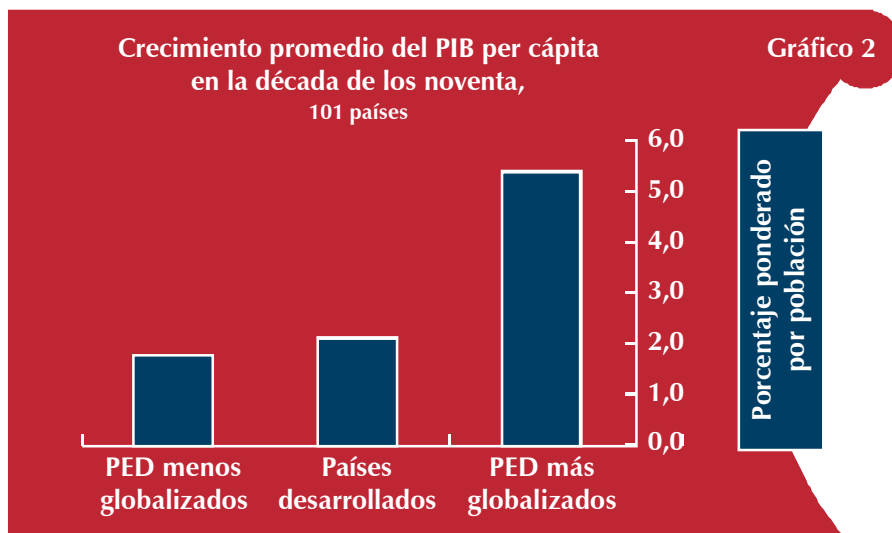
Las ideas de Smith y Ricardo señalan que si cada país se especializa en la producción del bien en que tiene una ventaja productiva (absoluta o comparativa), se maximiza el volumen de bienes y servicios producidos por los dos; además, estas ideas plantean que si los dos países comercian entre sí, ambos se benefician de esa mayor producción global; no obstante estos planteamientos, mucha gente se pregunta si el libre comercio es bueno para generar crecimiento en una economía. Las cifras demuestran que en el mundo el comercio internacional ha sido fuente de crecimiento económico durante varias décadas, al punto de que las exportaciones mundiales crecieron por encima del PIB global durante toda la segunda mitad del siglo pasado (Gráfico 1).



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Algunos observadores han criticado este tipo de estadísticas, señalando que si bien el comercio crece más que la producción, los países menos desarrollados no logran captar sus beneficios. En este caso las cifras también ofrecen una evidencia interesante: estudios recientes señalan que los países en desarrollo que más crecieron durante la década de 1990 fueron aquellos que habían alcanzado un mayor nivel de globalización, es decir, un mayor nivel de apertura al comercio mundial (Gráfico 2) (Dollar y Kraay, 2004). Esa tendencia se confirma con ejemplos de países vecinos en el hemisferio americano: por ejemplo, la tasa de crecimiento de Chile, el país que más ha avanzado en abrir su economía al comercio exterior, es de las mayores de América Latina en el pasado reciente. En el Gráfico 2 se ve que los países en desarrollo (PED) más globalizados no sólo crecieron más que los PED menos globalizados en el período, sino que incluso crecieron por encima de los países desarrollados. Los países en desarrollo más globalizados en este ejercicio son aquellos que tienen menores restricciones al comercio, y que tienen una mayor participación de las exportaciones y las importaciones en su economía.

Estas cifras confirman la validez de los planteamientos de los economistas clásicos y neoclásicos, quienes señalan que el libre comercio



PED: países en desarrollo.
Fuente: Dollar y Kraay (2004), cuadro 3, pp. F35.

con el resto del mundo constituye una buena opción para las economías, ya sean desarrolladas o en vías de desarrollo. Por eso no es raro que recientemente muchos países hayan adoptado políticas comerciales mucho más liberales que en el pasado.

Sobre este punto vale la pena mencionar que los efectos positivos del libre comercio son mayores cuando son varios los países que abren simultáneamente sus economías, pues, como ya vimos, las ventajas del libre comercio surgen del aprovechamiento colectivo de las ventajas comparativas de los países que participan en él. Si un país no tiene ventajas en la producción de ciertos productos, puede dejar de producirlos e importarlos de otras naciones más eficientes, de esa manera los países pueden liberar recursos productivos para asignarlos a la producción de aquellos bienes en los que sí son competitivos. Por eso mientras más países participen en un proceso de liberalización comercial, las economías involucradas pueden aprovechar la eficiencia de más socios comerciales; así, los acuerdos entre pocos países que han tenido auge en años recientes no tienen tantos beneficios como los tratados de libre comercio multilaterales.

Antes de discutir los avances que se han registrado en la economía mundial en ese frente en el pasado reciente, conviene detenernos brevemente a analizar cuáles son los principales instrumentos de la política comercial de un país.



LA GLOBALIZACIÓN Y LA EXPANSIÓN TERRITORIAL

En la historia existen varios ejemplos de grandes procesos de expansión comercial, de intercambios culturales e, inclusive, de la formación de inmensos imperios que lograron unificar todo el mundo conocido de su época. Algunos de estos ejemplos los encontramos en la civilización fenicia, en la China antigua, en el imperio romano, y en el descubrimiento y la colonización de América.

EL IMPERIO ROMANO

El imperio romano empezó como una ciudad-Estado, que con el transcurso del tiempo logró conquistar Italia y luego se aventuró a la conquista de todo el mundo conocido en su época. Sus dominios se extendieron alrededor del Mar Mediterráneo, y abarcaban desde el Océano Atlántico hasta orillas del Mar Negro y el Golfo Pérsico, y desde el desierto del Sahara hasta las orillas del río Rin.

El proyecto de los romanos era extender su dominio sobre todo el mundo habitado, por lo menos el conocido hasta ese momento, proyecto que revelaba claramente que tenían una verdadera intención globalizadora. El desarrollo de este imperio fue principalmente urbano, de manera que promovía la construcción de ciudades en los territorios dominados, que se establecían como centros de la vida cultural, política y económica.

Prueba de la homogeneización alcanzada por el imperio romano fue el estilo de vida de sus ciudadanos: por ejemplo, los mismos empera-



dores se preocupaban porque todas las ciudades romanas gozaran de las mismas comodidades que la capital, y favorecían la propagación del modo de vida romano; lo cual hacían bajo la convicción de que una vez las nuevas generaciones conocieran este estilo de vida, ya no querrían dejar sus comodidades para volver a las formas más antiguas; por este mismo motivo era muy frecuente que en estas ciudades se construyeran grandes edificaciones para el entretenimiento y el ocio de los ciudadanos, como anfiteatros, teatros, termas y circos.

Así mismo, un elemento por el que es altamente reconocido este imperio es su interés por el desarrollo de sistemas de caminos que facilitarían la comunicación entre ciudades, y que así mismo permitieran el rápido desplazamiento de los ejércitos, las caravanas de mercaderes y la expansión del sistema de correos.

Como vemos, la expansión del imperio romano llevó a un sistema de ciudades entre las que había un gran flujo de comercio y un profuso intercambio de información, y que con el tiempo empezaron a compartir una misma lengua, un sistema jurídico y, hasta cierto punto, un mismo estilo de vida. Esto es en buena medida lo que hoy entendemos por globalización.

LOS SISTEMAS DE TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN

La globalización es un proceso que depende directamente del desarrollo de las comunicaciones, ya que, hasta cierto punto, podemos afirmar que la globalización es un flujo permanente de información que se mueve en diferentes direcciones. Esto no significa que nece-

sitemos Internet o grandes satélites para hablar de un mundo globalizado, pues, por ejemplo, bajo el imperio romano se construyó una vasta red de caminos que permitía desplazarse rápidamente y mantener un constante flujo de información.

Podemos afirmar que cada vez que hay progresos en los medios de transporte y en la comunicación, hay mayor probabilidad de que aumenten las interacciones y las conexiones entre distintos humanos; por ejemplo, en forma de comercio o de intercambios culturales. Algunos casos de estas innovaciones tecnológicas van desde la invención misma de la rueda, pasando por la utilización de la tracción animal, los trenes a vapor, el barco, los aviones, los satélites, la lengua escrita, la prensa de Gutenberg, el telégrafo, el teléfono, la radio y la televisión, los computadores e Internet.

La globalización actual es una de las más dinámicas que se han registrado en la historia, en buena medida por los grandes avances tecnológicos que han permitido reducir significativamente los costos del transporte y los costos de las telecomunicaciones. Algunos de los avances más importantes en el ámbito del transporte han tenido lugar en la aviación: sólo imagina lo diferente que era el mundo hace unos cientos de años, cuando para ir de Bogotá a Sevilla se debía viajar en mula hasta el Río Magdalena, luego en barco hasta el Caribe y, finalmente, tomar otro barco para ir a las costas europeas. Pero también el transporte marítimo y el transporte terrestre han experimentado grandes innovaciones en los dos siglos anteriores: ilustraciones de aquello son la aparición del barco a vapor, el tren y el carro, e inclusive la invención del asfalto.

En el ámbito de las comunicaciones los costos de transmisión de voz, textos y datos se han reducido notablemente: por ejemplo, el costo de una llamada telefónica de tres minutos entre Nueva York y Londres se redujo desde 244,65 dólares en 1930, a 3,32 dólares en 1990*. A la mayor economía de las comunicaciones telefónicas podemos sumarle los grandes avances que han permitido el Internet y los sistemas satelitales de transporte de información.

.....

* J. Desormeaux (2000), "La globalización económica: un desafío y una oportunidad", Banco Central de Chile, en <http://www.bcentral.cl/esp/politicas/exposiciones/miembrosconsejo/pdf/2000/desormeaux_noviembre16_2000.pdf> [noviembre de 2006]





La tecnología

LA TECNOLOGÍA Y LA INTEGRACIÓN FINANCIERA

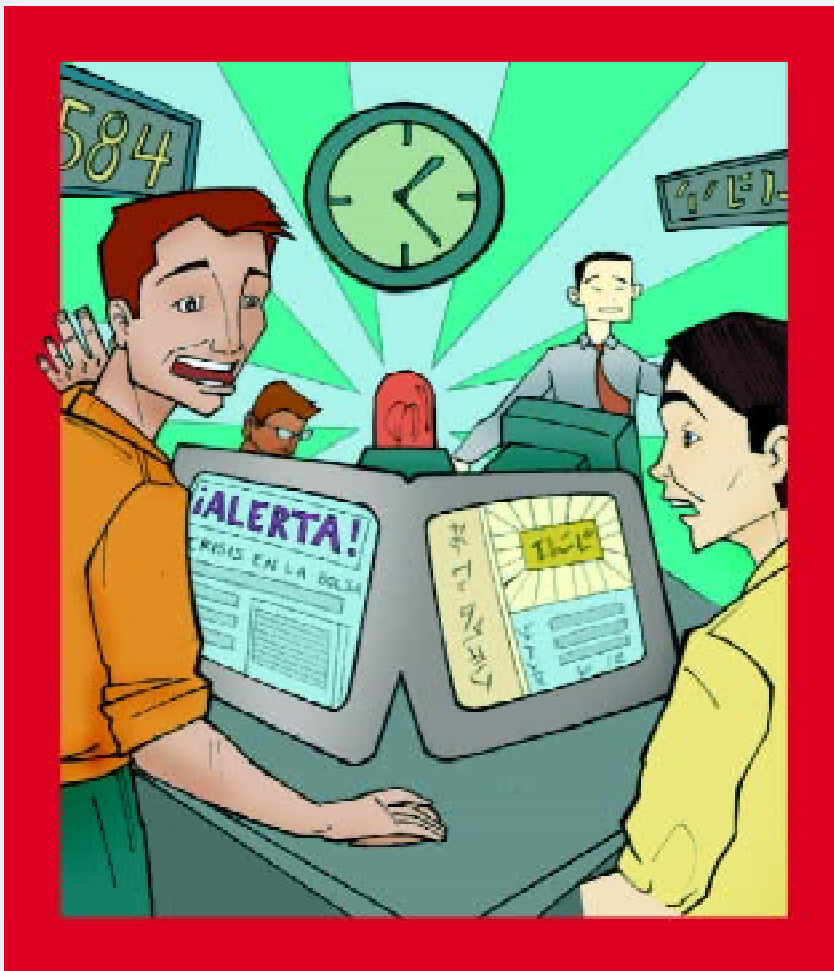
Gracias al desarrollo de las telecomunicaciones y los avances tecnológicos en los sistemas de información, en décadas recientes ha habido una expansión nunca antes vista de los flujos financieros a través de las fronteras y dentro de los países mismos. Mientras la liberalización del comercio fue un proceso que empezó a desarrollarse hace más de un siglo, los cambios en los mercados financieros se dieron de manera acelerada en décadas pasadas: en efecto, en los 15 o 20 años precedentes, el tamaño del sistema financiero internacional era apenas una fracción de lo que es hoy en día.

La velocidad de la transformación del sistema financiero internacional se debe, en buena medida, a los grandes avances en las telecomunicaciones y al desarrollo de nuevas herramientas tecnológicas que permiten enviar información de un extremo del planeta a otro en pocos segundos. Estos avances tecnológicos permitieron integrar las bolsas de valores e, incluso, la operación de las entidades financieras. Hoy en día, gracias a Internet puedes transferir fondos de cuentas en diferentes países sin moverte de la casa, puedes pagar por bienes o servicios que adquieres en otros países sin ningún inconveniente, e inclusive puedes comprar y vender acciones en un mismo día en la Bolsa de Tokio.

Como sucede en otras dimensiones de la globalización, la expansión del sistema financiero internacional no sólo ha traído ventajas sino además problemas potenciales: cuando este sistema estaba menos desarrollado, el contagio de las crisis financieras era más limitado y, por tanto, éstas tenían consecuencias menos negativas; además, la velocidad en la transferencia de la información también contribuye a

difundir el nerviosismo financiero cuando las cosas no resultan muy bien; este fue el caso de las crisis financieras que se dieron en México, Brasil y Asia en la segunda mitad de los años noventa. Estas crisis tuvieron un menor impacto en los países que estaban menos integrados con el mercado financiero internacional, pero afectaron a todos los países en variables económicas importantes como la tasa de interés y la tasa de cambio.

De esta manera, a medida que los alcances de la tecnología y la globalización continúan expandiéndose, las naciones del mundo tienen el reto de desarrollar economías y sistemas financieros sólidos que puedan aprovechar los avances tecnológicos futuros.



Nota: si deseas profundizar sobre este tema, puedes ver Alan Greenspan, "La globalización de las finanzas", discurso de apertura de la XV Conferencia Monetaria Anual del Cato Institute, celebrada el 14 de octubre de 1997, en <<http://www.elcato.org/node/1214>>.



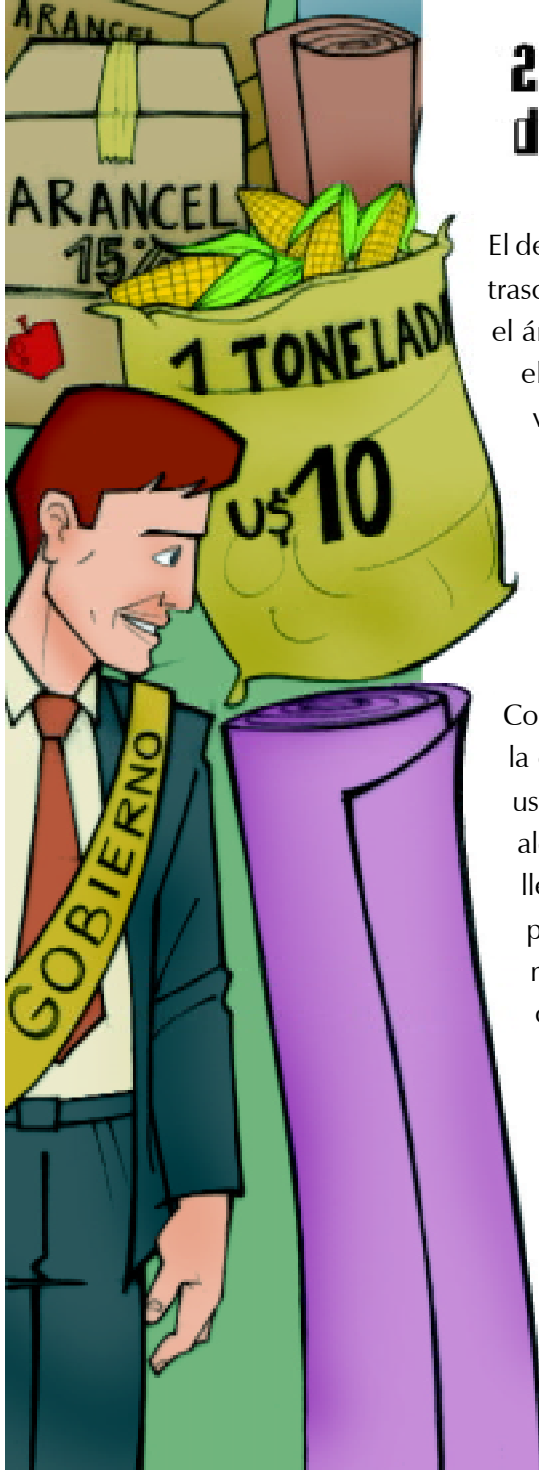


2. Los principales instrumentos de la política comercial

El debate entre los mercantilistas y los defensores del libre cambio ha trascendido en el tiempo, pues ya en la actualidad está presente en el ámbito político y económico el debate entre quienes defienden el proteccionismo de las economías y quienes encuentran más ventajas en el libre comercio. En la práctica, el intercambio comercial siempre genera perdedores y ganadores, y por eso las autoridades económicas deben determinar cuáles son las ventajas y los costos de participar en el comercio internacional, y utilizar los distintos instrumentos de **política comercial** para alcanzar los objetivos que se han trazado en esta materia.

Con esto, si el objetivo central es proteger la producción nacional de la competencia de los bienes importados, la autoridad económica usará todos los instrumentos de política comercial que tenga a su alcance para hacer más costosas las importaciones o, incluso, para llegar a prohibirlas. De otro lado, si la autoridad económica busca promover las exportaciones, usará los instrumentos de política comercial que le ayuden a alcanzar este objetivo: por ejemplo, convendría que las importaciones de las materias primas que se usan para producir los bienes de exportación fueran baratas, y por tanto que no tuvieran muchas restricciones que las encarecieran.

Ya sea que se trate de proteger la producción nacional, aislándola de la competencia extranjera, o de promover las



exportaciones, las autoridades económicas cuentan con una amplia gama de instrumentos para alcanzar sus objetivos, los cuales se describen a continuación.

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

Existen diversos tipos de restricciones que se pueden usar para proteger la producción nacional de la competencia de las importaciones: en unos casos estas restricciones tienen efecto sobre los precios de los bienes importados, y en otros casos sobre las cantidades importadas.

Las restricciones a las importaciones se clasifican en dos grandes grupos: barreras arancelarias y barreras no arancelarias; las primeras tienen que ver con el pago de impuestos sobre las importaciones, mientras que las segundas corresponden a otro tipo de restricciones a las importaciones, como licencias y cuotas de importación.

1) Barreras arancelarias

Aranceles

Los aranceles son impuestos que se cobran sobre los productos que se importan hacia un país; aquellos pueden ser específicos y *ad valorem*.

Los aranceles específicos son valores fijos en dinero que se cobran por unidad física del producto importado: por ejemplo, las autoridades pueden cobrar como arancel por tonelada de maíz el equivalente a 10 dólares. Es importante destacar que el valor del arancel (10 dólares) no varía cuando cambia el precio de la tonelada de maíz.

Los aranceles *ad valorem*, entre tanto, son impuestos que se cobran aplicando tasas porcentuales sobre el valor del bien importado: por ejemplo, el gobierno puede establecer un arancel *ad valorem* para el maíz de 15%, independientemente del

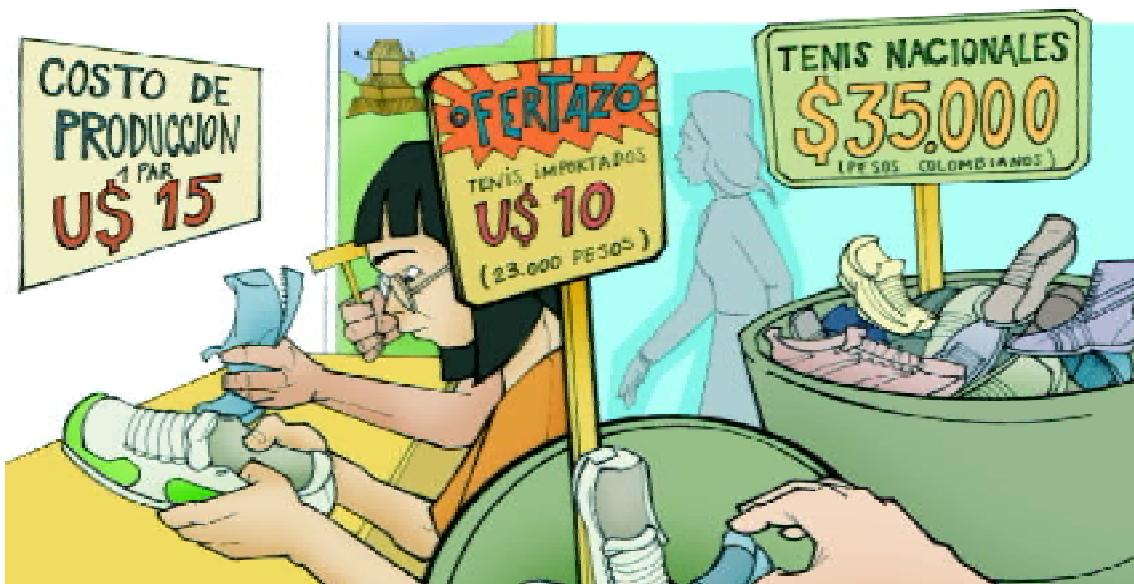
La política comercial es el conjunto de instrumentos con que cuenta la autoridad económica de un país para regular sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

volumen que se importe; así, si se importa una tonelada de maíz que vale 500 dólares, y el arancel *ad valorem* es de 15%, se deberá pagar 75 dólares. A diferencia de lo que sucede con los aranceles específicos, en este caso el arancel pagado varía con el valor del bien importado.

Salvaguardias y derechos *antidumping*

Los gobiernos de muchos países restringen las importaciones hacia sus economías utilizando instrumentos como las salvaguardias y los derechos *antidumping*, instrumentos que han sido concebidos para corregir situaciones irregulares en el comercio internacional, pero en muchos casos se usan como simples medidas de protección; en este sentido, no se trata de restricciones arancelarias al comercio propiamente dichas, aunque cada vez se usan más como tales.

La salvaguardia consiste en un arancel o una cuota que se aplica a las importaciones de un sector económico que atraviesa por una difícil situación (véase sección siguiente); para poder aplicarla, el gobierno, por lo general, debe demostrar que las importaciones son las causantes de esa situación y además debe compensar al país afectado con la medida. De otro lado, los derechos *antidumping* son un costo adicional que un gobierno impone a los productos importados de un sector, cuando demuestra que el país exportador está vendiéndolos a un precio menor que lo que le costó producirlos, práctica que en economía se conoce como *dumping*.



Las situaciones irregulares que dan lugar a la imposición de derechos *antidumping* o de salvaguardias no son fáciles de demostrar y dan lugar a muchas disputas entre países en el seno del comercio internacional. Como el uso de esos instrumentos ofrece zonas grises donde no es del todo claro qué país tiene la razón, muchos gobiernos aprovechan esa ambigüedad para utilizar los instrumentos como simples medidas de protección de sus economías.

2) Barreras no arancelarias

Cuotas de importación

En algunos casos las autoridades de un país prefieren determinar la cantidad exacta de un bien que se puede importar y para ello establecen cuotas de importación: la cuota de importación es una cantidad específica que el gobierno define para la importación de un bien durante un período determinado; así, por ejemplo, un gobierno puede determinar que durante un año dado sólo se podrán importar 500 toneladas de maíz. Algunas veces el monto definido por la cuota se puede importar sin pagar aranceles; en otros casos, se establece un arancel para la cuota de importación permitida, pero que es más bajo que el que normalmente se aplica a ese tipo de bien. Por ejemplo, las autoridades pueden establecer que el arancel *ad valorem* del cacao será 10% para 500 toneladas en un año determinado, mientras que para las importaciones que excedan ese volumen el arancel *ad valorem* subirá a 100%. En otras ocasiones, es posible que la importación por encima de la cuota sea explícitamente prohibida.

Licencias de importación

Las licencias de importación son instrumentos que la autoridad económica usa para poder controlar las importaciones de cierto tipo de bienes, las cuales sólo pueden hacerse mediante la autorización contenida en la licencia o permiso de importación. Este

tipo de instrumentos son útiles, por ejemplo, cuando las autoridades aplican cuotas de importación, pues quien no acceda a ellos no podrá importar, o tendrá que hacerlo con aranceles bastante altos.

Restricciones voluntarias a las exportaciones

En algunos casos es posible que un país no quiera imponer una cuota de importación o una licencia a ciertos bienes, ya sea por la orientación de su política comercial o porque tiene un volumen creciente de comercio con un solo socio que no amerita imponer una restricción de este tipo a todos los países. En estas circunstancias es posible que las autoridades del país en cuestión se sienten a negociar con las del principal exportador para que establezcan una restricción voluntaria a sus exportaciones; en este contexto, el país que está exportando grandes volúmenes a su socio comercial se compromete a poner un límite a sus exportaciones de acuerdo con los criterios negociados entre los dos.

Porcentajes de contenido local

Algunas veces los gobiernos determinan que cierto tipo de procesos productivos deben usar un porcentaje mínimo de insumos propios, para estimular de esa manera la demanda por productos nacionales: este tipo de medida se conoce como la determinación de un porcentaje mínimo de contenido local.

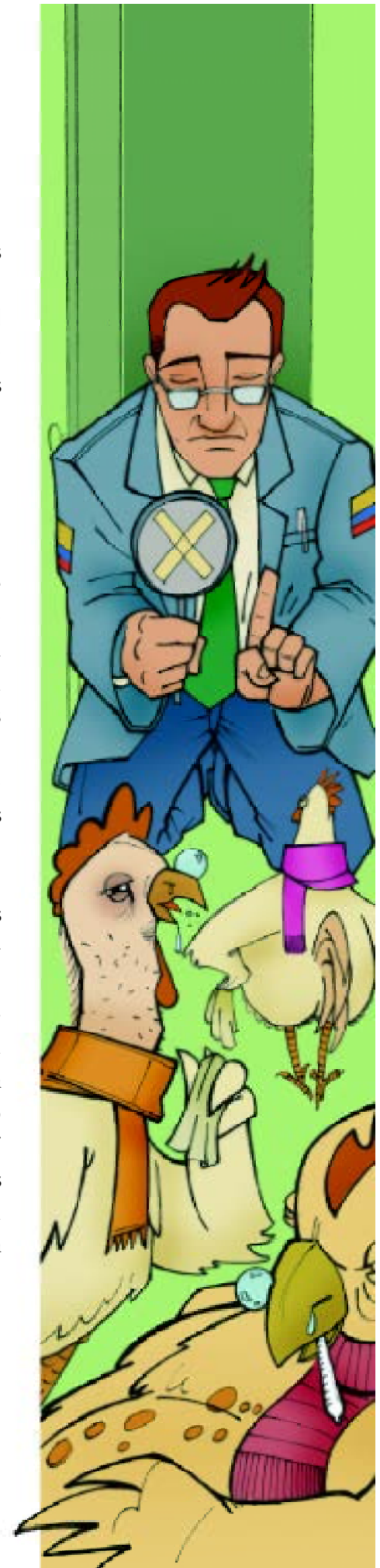
Los porcentajes de contenido local son en realidad instrumentos de política de desarrollo industrial, pues lo que buscan en el fondo no es restringir el comercio sino estimular la producción nacional; sin embargo, el efecto final de este tipo de medidas es limitar la libre importación de insumos, al punto de que en algunas ocasiones esos requisitos están ligados a la obligación de que determinado sector productivo exporte más de lo que importa; por esta razón, estos instrumentos se asocian con la política comercial.

Permisos sanitarios y normas técnicas

Los permisos sanitarios y las normas técnicas sobresalen entre los instrumentos no arancelarios que más utilizan en la actualidad algunos países para restringir el comercio. Como sucede en el caso de las salvaguardias y los derechos *antidumping*, los permisos sanitarios y las normas técnicas no son instrumentos diseñados expresamente para restringir el comercio, pero son aprovechados cada vez más por ciertos países para tal fin.

Los permisos sanitarios han sido concebidos para garantizar que las importaciones de productos agrícolas y pecuarios no traigan consigo plagas o enfermedades que puedan afectar negativamente la economía del país importador; para tal fin, los gobiernos suelen tener agencias especializadas encargadas de prohibir la entrada de productos que no cumplan con las normas sanitarias de cada país. De otro lado, las normas técnicas son requisitos que cada país establece para diversos tipos de productos, de manera que no atenten contra la seguridad de los consumidores o que se acomoden a las prácticas locales: así, por ejemplo, las llantas para los carros deben cumplir con normas técnicas muy exigentes.

Los casos en donde los productos importados requieren permisos sanitarios y el cumplimiento de normas técnicas, suelen estar acompañados de complejas discusiones que en la mayoría de las veces, incluso, involucran puntos de vista científicos de laboratorios especializados. La complejidad de estas discusiones ha generado una zona gris que ha sido aprovechada por muchos gobiernos para restringir la importación de algunos bienes, argumentando que no cumplen requisitos sanitarios o técnicos cuando en realidad sí los cumplen. Aunque este no es un uso idóneo de los permisos sanitarios y las normas técnicas, algunos gobiernos recurren cada vez más a ellos con fines estrictamente proteccionistas, lo que ha dado lugar a álgidos debates políticos entre países.





3(1). La integración económica: multilateralismo y regionalismo

Así como a veces las autoridades económicas deciden abrir su economía de manera unilateral al comercio con el resto del mundo, en otros casos optan por abrirla sólo al comercio con ciertos países. Cuando este proceso de apertura se da de manera concertada con un gran número de países del mundo, se denomina una negociación multilateral; en cambio, cuando el proceso se da de manera concertada con pocos países de una región, estamos hablando de una negociación regional.

A) LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica es el proceso mediante el cual dos o más países suscriben un acuerdo que les permitirá facilitar la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción, a través de sus fronteras geográficas. Dada la envergadura de estos compromisos, la integración económica se realiza de manera paulatina; por esta razón existen distintos mecanismos de integración que se diferencian por el nivel de compromisos que contemplan. Como veremos más adelante, esos compromisos pueden ir desde el simple comercio de mercancías libre de aranceles entre dos países, hasta una unión económica mucho más significativa que abarque incluso políticas económicas comunes. Por lo general, estos niveles de compromiso

corresponden a etapas sucesivas de un proceso de integración más amplio cuyo orden no puede obviarse, como se explicará enseguida.

Existen acuerdos muy limitados en términos de liberalización, en los cuales los países participantes sólo otorgan un cierto porcentaje de reducción sobre los aranceles que normalmente cobran, reducciones que dan lugar a lo que se conoce como aranceles preferenciales. Ejemplo de este tipo de acuerdos son el de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi), del cual forman parte los 11 países continentales de América Latina; otro, es el sistema de preferencias de la Mancomunidad (en inglés, *Commonwealth*) establecido en 1932 entre Gran Bretaña y sus países asociados.

Es importante destacar que, a medida que la integración económica se profundiza, los países pierden instrumentos de control sobre sus políticas económicas internas; así, si la integración se circunscribe al ámbito comercial, los países perderán margen de maniobra en sus políticas arancelarias y de inversión extranjera, por ejemplo; pero, en contraprestación ganarán un mercado más grande para sus productos, y probablemente el ingreso de mayores flujos de inversión extranjera.

Veamos las cuatro etapas que pueden darse dentro de un proceso de integración económica, las cuales van desde la más simple, que sólo implica la reducción de las barreras al comercio, hasta las más complejas, que conllevan altos niveles de interdependencia económica entre los socios involucrados.

1) *Área de libre comercio*

En un área de libre comercio todos los miembros del proceso de integración eliminan los aranceles al comercio que se cobran entre ellos, pero conservan la posibilidad de mantener políticas arancelarias distintas para los países que no son miembros del acuerdo. Por lo general, en un área de libre comercio se adoptan mecanismos para promover la inversión extranjera y para eliminar o tratar de controlar las barreras no arancelarias. Algunos ejemplos de Áreas de Libre Comercio son los siguientes: el

Nafta, el cual entró en vigencia en 1994 entre Estados Unidos, Canadá y México; el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, conocido como el G3, el cual entró en vigencia en 1995 entre Colombia, México y Venezuela; y el Cafta, suscrito en 2003 entre los países que conforman el mercado común centroamericano y Estados Unidos.

2) *Unión aduanera*

La conformación de una unión aduanera constituye un nivel de integración económica mayor que la que implica el libre comercio; para establecerla los países miembros deben, además de eliminar los aranceles entre sí, adoptar un arancel externo común que se aplica frente a los países no miembros. Este arancel externo común garantiza que los productos importados tendrán las mismas condiciones de acceso al territorio de los países miembros, y que por tanto ninguno de ellos tendrá ventajas en su competitividad por importar productos con menores impuestos; por esta razón, si una unión aduanera decide llevar a cabo una negociación comercial con otros países, debe actuar como un grupo en la mesa de negociación, para evitar que alguno de sus miembros adquiera ventajas artificiales en su competitividad.

Algunos ejemplos de uniones aduaneras son los siguientes: el Mercosur, suscrito en 1991, el cual agrupa a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay; y la Comunidad Andina, que entró en vigencia a mediados de los años noventa con la aplicación de un arancel externo común por parte de Colombia, Ecuador y Venezuela.

3) *Mercado común*

El tercer nivel de profundización de un proceso de integración económica es la constitución de un mercado común: en este caso los países miembros deben haber eliminado todos los aranceles entre sí, deben haber adoptado un arancel externo común frente a los países no miembros y, en esta nueva etapa de integración, deben remover todas las barreras a los movimientos de factores entre ellos. Esto significa que,

cuando un conjunto de países deciden conformar un mercado común deben permitir que el trabajo y el capital de cada uno de ellos fluyan sin restricciones hacia las economías de los demás socios. El ejemplo por excelencia de un mercado común es la Comunidad Económica Europea.

4) *Unión económica*

La unión económica constituye el grado más avanzado de un proceso de integración; etapa que tiene todas las características de un mercado común, pero además contempla la unificación de las instituciones económicas y la coordinación de las políticas macroeconómicas entre los países miembros; además, cuando una unión económica adopta una moneda común se denomina unión monetaria.

El proceso de integración europea ya ha alcanzado la etapa de la unión monetaria: en efecto, la Unión Europea entró en vigencia en noviembre de 1993, y en 2002 doce de los quince países miembros remplazaron sus monedas nacionales por el euro.

B) EL MULTILATERALISMO

Como ya mencionamos, cuando los procesos de apertura comercial se dan de manera concertada entre un grupo amplio de países, estamos hablando de negociaciones multilaterales. Esta modalidad de negociaciones comerciales fue la que mayores avances y



cobertura tuvo a lo largo de la segunda mitad del siglo pasado, en el marco de las instituciones creadas en la segunda posguerra.

Después de los estragos económicos de la Primera Guerra Mundial, el mundo empezó a vivir una época de marcado proteccionismo, el cual se agudizó con la crisis económica de 1929. Como principal manifestación de ese proceso, el gobierno de Estados Unidos estableció la Ley de Aranceles de 1930, conocida como la Ley de Aranceles de Smoot-Hawley, con la cual se fijaron altos niveles de protección para la economía estadounidense con un nivel promedio de arancel de 50%; esta decisión fue altamente significativa no sólo por la importancia que a esas alturas ya tenía la economía estadounidense, sino por las reacciones proteccionistas que generó en los principales países del orbe.

Posteriormente, en 1934 el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, según la cual se autorizaba al presidente para iniciar negociaciones bilaterales con socios comerciales individuales, con miras a lograr reducciones arancelarias. El enfoque de esta ley establecía una mecánica de negociación de producto por producto, lo cual la hacía bastante tímida en términos de eliminación de barreras arancelarias, enfoque de negociación que se mantuvo hasta finales de la Segunda Guerra Mundial.

El final de la Segunda Guerra Mundial trajo consigo profundas transformaciones en el escenario internacional, las cuales abarcaron una reacomodación de las potencias económicas y el interés de buscar un proceso de reconstrucción con la ayuda de todos los países. Como parte de esa nueva visión del ámbito mundial, se crearon el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento, hoy Banco Mundial, y el GATT, hoy Organización Mundial de Comercio.

El Fondo Monetario Internacional se encargaría de la estabilización macroeconómica de los países miembros, a partir de los principios del sistema monetario internacional consignados en el acuerdo de Bretton Woods, suscrito en 1944. El Banco Mundial se encargaría de conseguir recursos y llevar a cabo proyectos para el desarrollo de los países más atrasados. Según el acuerdo que dio origen al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y

Comercio), en 1947, esta instancia se encargaría de promover la integración comercial de los países con miras a lograr una progresiva liberalización del comercio, bajo el supuesto de que el comercio es un motor de desarrollo; en particular, el GATT actuaría como supervisor de la adecuada aplicación de las políticas comerciales de sus países miembros.

El surgimiento del GATT en el período de la posguerra le dio un giro a las negociaciones comerciales que se habían adelantado previamente; así, el enfoque de negociación bilateral (entre dos países) se cambió por un enfoque **multilateral**, el cual involucraba la participación de varios países en la negociación, de esta manera, las negociaciones multilaterales buscaban reducir las restricciones comerciales entre un conjunto amplio de países.

Entre 1947 y 1962 en el marco del GATT se realizaron cinco rondas de negociaciones comerciales sin mayores avances. La profundización de la integración europea que se dio por la creación de la Comunidad Económica Europea en 1957, y su posterior entrada en vigencia en 1958, llevó a Estados Unidos a promover una nueva ronda de negociaciones multilaterales en el marco del GATT en 1962; esta ronda, conocida como la Ronda Kennedy de negociaciones comerciales, se extendió entre 1962 y 1967.

Tras la finalización de la Ronda Kennedy, en 1967 no se promovieron otras negociaciones comerciales hasta 1973, cuando se inició la denominada Ronda Tokio, la cual se concentró especialmente en la reducción de barreras no arancelarias y se extendió hasta 1979.

En 1986 se inició una nueva rueda de negociaciones, denominada la Ronda Uruguay, ya que fue promocionada en la ciudad de Punta del Este, en Uruguay. En esta ronda, además de profundizar en el compromiso de eliminar barreras no arancelarias, los países miembros del GATT trataron de impulsar las negociaciones en servicios y en restricciones al comercio de bienes agrícolas; luego, en diciembre de 1993 se culminaron las negociaciones de la Ronda Uruguay, con la firma de un acuerdo, el cual creó la Organización Mundial de Comercio (OMC); este acuerdo se suscribió en Marrakech en abril de 1994. Esta nueva

institución habría de supervisar la implementación de la Ronda Uruguay y de administrar los procesos de solución a las controversias que se generaran entre los países por problemas comerciales, las cuales obviamente se incrementan en un contexto en donde hay un comercio más libre, de esta manera, la OMC supervisa la fijación de las reglas de juego del comercio entre las naciones y su cumplimiento.

Una vez creada la OMC, en 2001 se dio inicio en Doha, Qatar, a una nueva ronda de negociaciones denominada Ronda Doha; ronda que ha avanzado a un ritmo muy lento, especialmente por el poco avance en la discusión sobre subsidios a los productos agrícolas en los países desarrollados.

Las negociaciones multilaterales involucran diversos intereses económicos y políticos, lo cual limita las posibilidades efectivas de lograr una liberalización sustancial en el comercio de cierto tipo de bienes; este debate ha sido evidente en el comercio de bienes agrícolas, por las políticas proteccionistas que los países desarrollados aplican a estos sectores. Estas políticas afectan especialmente a los países menos desarrollados, los cuales son productores de este tipo de bienes, con lo cual el debate trasciende el ámbito sectorial y se traslada al cuestionamiento sobre la participación de países de diferente nivel de desarrollo en una negociación comercial multilateral.





La ley de aranceles

LA LEY DE ARANCELES SMOOT-HAWLEY: ¿UN RETORNO AL MERCANTILISMO CUATRO SIGLOS DESPUÉS?

La gran depresión de los años treinta fue una de las peores crisis económicas que se han vivido en el mundo, la cual se inició en 1929 y se prolongó durante toda la década de 1930, siendo particularmente intensa en 1934. En medio de estas dificultades económicas, Estados Unidos tomó una medida que generó gran controversia en su momento, y que inclusive hoy en día es aún objeto de grandes críticas. Esta medida fue el establecimiento, en 1930, del llamado arancel Smoot-Hawley, que condujo a una carrera mundial hacia el proteccionismo y el nacionalismo económico.

La ley Smoot-Hawley ha sido la legislación más proteccionista de la historia estadounidense, cerrando virtualmente las fronteras a los productos extranjeros e iniciando un conflicto internacional en el plano del comercio, ya que aquella aumentó las tarifas arancelarias de casi todos los productos: por ejemplo, los aranceles a los productos agrícolas aumentaron de 20% a 30%, los de los vinos pasaron del 36% al 47%, y los de los productos fabricados en lana de 50% a 60%.

En total se incrementaron 887 aranceles y se elevó a 3.218 el número de productos que debían pagar impuestos aduaneros. Como respuesta a esta medida, más de 25 gobiernos aprobaron leyes similares, lo que condujo a que el comercio mundial se frenara y se agravaran los efectos de la crisis económica.

Como consecuencia de este proceso de retaliaciones, el comercio de Estados Unidos con Europa se redujo a una tercera parte entre

1929 y 1932; además, varios sectores económicos estadounidenses se vieron fuertemente afectados, y los granjeros perdieron buena parte de sus mercados y empezaron a quebrar sistemáticamente. Lo que en un momento se tomó como una medida para proteger la industria y la producción nacional, se convirtió en una ola de proteccionismo alrededor del mundo y, por tanto, en el virtual cierre de los mercados para los productos estadounidenses.

En 1934 el presidente Franklin D. Roosevelt firmó una nueva ley, conocida como la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, en la que se redujeron nuevamente los aranceles y se empezó a apoyar el comercio internacional y la cooperación con otros países.

Los propósitos subyacentes a estas iniciativas proteccionistas recuerdan los principios enunciados por los mercantilistas cuatro siglos antes: tratar de exportar mucho e importar poco.






EL GATT Y LA OMC

EL GATT

Tras finalizar la segunda guerra mundial, y bajo el liderazgo de las potencias victoriosas, en 1944 se realizó una famosa reunión internacional en Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos). El objetivo de la reunión era promover la constitución de un conjunto de instituciones que permitieran promover una nueva etapa de desarrollo internacional en la posguerra. Como resultado, surgieron instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial; igualmente, se acordó la constitución de un organismo encargado de controlar y promover el comercio internacional, denominado Organización Internacional de Comercio (OIC), para lo cual en 1947 se suscribió de manera provisional el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés).

El proyecto para crear la OIC tenía como objetivo el establecimiento de una tercera institución, adicional al FMI y al Banco Mundial, la cual se ocupara de la esfera del comercio en un contexto de cooperación económica internacional. Más de cincuenta países participaron en las negociaciones para consolidar este proyecto que, aparte de establecer las reglas para el comercio mundial, contemplaba normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios; no obstante, a pesar de las negociaciones nunca se logró la ratificación por parte de todos los países, de manera que el proyecto nunca se llevó a feliz término.



Fue necesario esperar casi cincuenta años, hasta 1995, para asistir a la creación de un organismo similar: la Organización Mundial de Comercio (OMC); pero tiempo atrás el mercado mundial estuvo regido por el conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias contenidas en el GATT: desde 1948 hasta 1994 el GATT estableció buena parte de las reglas que regían el comercio mundial. A pesar de ser un acuerdo y una organización de carácter provisional, estuvo en funcionamiento por 47 años, período en el cual se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional.

Después de las crisis económicas vividas en la década de los años setenta y del subsiguiente deterioro en la política comercial mundial a comienzos de la década de los ochenta, se hizo evidente que era necesario renovar los acuerdos del GATT para que respondieran a las nuevas necesidades y problemas que estaban surgiendo: el comercio mundial era mucho más complejo y voluminoso que cuarenta años atrás, y el proceso de globalización económica estaba poniendo sobre la mesa situaciones que el acuerdo no contemplaba y que era necesario regular.

A pesar de estos inconvenientes y de su carácter provisional, el GATT continuó como único instrumento multilateral regulador del comercio internacional hasta finales de 1994, cuando se constituyó la OMC. Esta organización ha continuado con el objetivo inicial del GATT: promover el comercio mundial, pero extendiendo su ámbito de acción a las barreras no arancelarias, el comercio de servicios y otras áreas no cubiertas por el GATT (como el sector agrícola).

Rondas del GATT

Los logros alcanzados por el GATT se consiguieron tras una serie de rondas de negociaciones comerciales; así, desde la creación del GATT, en 1948, se han realizado ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales.

En un principio estas negociaciones se centraban en la reducción de aranceles aplicables a las mercancías importadas; posteriormente, las negociaciones ampliaron su ámbito temático y pasaron a incluir otros temas como las medidas en contra del comercio desleal y las barreras no arancelarias; adicionalmente, a medida que transcurría el tiempo, participaban más países en las negociaciones, lo que implicó una extensión gradual pero significativa del libre comercio.

| Año | Nombre de la ronda | Número de países participantes |
|-----------|--------------------|--------------------------------|
| 1947 | Ginebra | 23 |
| 1949 | Annecy | 13 |
| 1951 | Torquay | 38 |
| 1956 | Ginebra | 26 |
| 1960-1961 | Dillon | 26 |
| 1964-1967 | Kennedy | 62 |
| 1973-1979 | Tokio | 102 |
| 1986-1994 | Uruguay | 123 |
| 2001- | Doha | 148 |

En el marco del GATT, la Ronda Uruguay que se celebró entre 1986 y 1994 no sólo fue la última, sino la de mayor envergadura: esta ronda dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos. Hacia el final de la Ronda Uruguay ya participaban en ella 123 países y su agenda abarcó casi la totalidad del comercio mundial, “desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el sida”*. En conclusión, la Ronda Uruguay ha sido probablemente la mayor negociación comercial que haya existido, no sólo por la amplitud de los

* Información tomada de <http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm>

temas contemplados, sino por la cantidad de países que participaron en ella.

La OMC

El acuerdo que dio origen a la OMC es el sucesor del GATT, establecido tras la segunda guerra mundial. La OMC entró en funcionamiento el 1 de enero de 1995, convirtiéndose así en uno de los organismos internacionales más jóvenes que existen en la actualidad. Además, está integrada actualmente por 148 miembros, los cuales representan más del 97 por ciento del comercio mundial; igualmente, cerca de treinta países están negociando su adhesión a la organización.

El objetivo de la OMC es regular, mediante acuerdos de carácter multilateral, las relaciones comerciales de sus estados miembros; con esto, entre sus funciones se encuentra garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. De la misma manera, la OMC se encarga de aplicar los acuerdos comerciales adoptados por sus estados miembros, y además sirve como foro para las negociaciones comerciales, para resolver controversias comerciales y para examinar las políticas comerciales nacionales.

En 2001 se dio inicio a una nueva ronda de negociaciones denominada la Ronda Doha, porque su promoción se hizo en esa ciudad de Katar. En esta ronda se incluyen temas comerciales tanto de industria como de agricultura, así como la discusión de temas relacionados con la competencia en el ámbito de los servicios. Esta ronda ha avanzado a un ritmo muy lento, especialmente por las dificultades que se han presentado en la discusión sobre la reducción de los subsidios a los productos agrícolas en los países desarrollados; y a pesar de esas dificultades, los países miembros de la OMC aspiran a terminar la Ronda Doha de negociaciones en 2006.





El arroz

LA AGRICULTURA: EL EJEMPLO DEL ARROZ

A medida que un país se desarrolla, su sector agrícola va perdiendo participación en su producto interno bruto (PIB); por esta razón, es una constante que los países más industrializados tengan un sector agrícola cada vez más pequeño y un sector de servicios más grande. A pesar de ser un sector que con el tiempo va perdiendo peso dentro de la economía mundial, el agro constituye uno de los temas complicados, si no el más complicado, a la hora de negociar acuerdos internacionales de comercio. Una de las razones de este fenómeno radica en la gran importancia política y electoral que suele tener la población que depende del agro en los países desarrollados; además, se calcula que más del ochenta por ciento de los pobres del mundo vive en zonas rurales, de ahí que garantizar el medio de vida de los agricultores en las zonas pobres sea una gran preocupación a la hora de hablar de libre comercio.

Buena parte de las discusiones alrededor de la agricultura giran en torno de los subsidios que reciben los sectores agrícolas de los países más desarrollados y, por lo tanto, de la dificultad de los países más pobres para competir. Veamos el caso del arroz, un claro ejemplo de las dificultades que se presentan cuando hablamos de agricultura y comercio.

El arroz es el alimento básico de tres mil millones de personas, más o menos la mitad de la población mundial; al mismo tiempo, es el medio de subsistencia de dos mil millones de personas que dependen de su cultivo y su procesamiento, donde la mayoría de ellas son pequeños agricultores de los países pobres; no obstante, los países pobres

que siembran arroz deben competir con economías como la estadounidense, en donde también hay grandes áreas con cultivos de este grano.

La diferencia es que los Estados Unidos (EE.UU.) tiene facilidades de financiación y da subsidios a sus productores de arroz, lo que les permite a estos productores vender su arroz más barato en el mercado mundial: por ejemplo, en 1995 el FMI obligó a Haití a reducir sus



aranceles al arroz de un 35 a un tres por ciento, lo cual provocó un aumento de las importaciones del grano de ese país en un 150 por ciento entre 1994 y 2003. Estas exigencias se hicieron con el objetivo de eliminar barreras al comercio internacional y mejorar las condiciones de los consumidores haitianos que podían acceder a productos más baratos y de mejor calidad; sin embargo, en la actualidad, después de haber bajado los aranceles, tres de cada cuatro platos de arroz consumidos en Haití proceden de EE.UU., lo cual no significa necesariamente que el arroz estadounidense sea más barato; más bien es el resultado de que los subsidios otorgados por el gobierno le permiten a sus productores venderlo por debajo de lo que les cuesta producirlo. Infortunadamente, el impacto de estos subsidios ha sido devastador sobre los agricultores haitianos, y en las regiones productoras de arroz se han registrado algunos de los niveles más altos de desnutrición y pobreza.

Varios países ricos destinan una gran cantidad de recursos a la agricultura: en 2002 Japón, EE.UU. y la Unión Europea destinaron en conjunto un total de 16.000 millones de dólares por concepto de subsidios a los productores de arroz; luego, en 2003, el gobierno de EE.UU. destinó 1.300 millones de dólares al sector, permitiendo a sus agricultores cultivar un producto que puede producirse de manera más eficiente en otras regiones del mundo, pero que ellos pueden vender por debajo del costo habitual gracias a los subsidios.

Esto ha hecho que los países menos desarrollados hayan tratado de defenderse estableciendo restricciones al comercio de productos agrícolas; no obstante, también en los países menos desarrollados hay problemas con la producción agrícola. No siempre los sectores más protegidos en los países menos desarrollados son aquellos que generan más empleo, de hecho, a veces se terminan protegiendo sectores en los que se benefician solo unos pocos y se destinan recursos a producciones que realmente no son productivas, castigando a los consumidores con precios altos y una baja calidad.

Como ves, a la hora de hablar de libre comercio el tema de la agricultura es un gran reto que aún no se ha podido superar.

Fuente: Informe Oxfam (2005). "Echar la puerta abajo", en <http://www.fao.org/monitoringprogress/docs/WTO_2005_es.pdf> [abril 11 de 2005].





3(2). La integración económica: multilateralismo y regionalismo

EL REGIONALISMO

La experiencia del GATT mostró que la liberalización comercial multilateral ha sido lenta, en parte por las dificultades de conciliar las restricciones políticas de todos los países miembros a la hora de liberalizar el comercio. Esta circunstancia llevó al surgimiento de un movimiento de integración entre grupos de países con intereses más afines con la liberalización comercial, que en muchos casos comparten una cercanía geográfica. Este movimiento se ha denominado **regionalismo** y ha tenido dos épocas de auge: la primera se dio a finales de la década de los cincuenta del siglo pasado, con la creación de la Comunidad Económica Europea en 1958. Este auge del regionalismo promovió en América Latina la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Alalc) en 1960 y de otros procesos de integración como el Mercado Común Centroamericano en 1960 y el Grupo Andino en 1967.

No obstante, el dinamismo de la integración europea no se replicó en las iniciativas adelantadas en América Latina, en buena medida porque durante esa época los países latinoamericanos implementaron un modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones, en el cual el libre comercio prácticamente no tenía cabida, el cual se basaba en una política de protección de la producción

local, como eje de una estrategia de industrialización en la cual se pretendía que la industria nacional sustituyera la mayor parte de bienes que se importaban. La elevación del costo de las importaciones o su prohibición creaban las condiciones para que se desarrollaran diversos sectores industriales, pero dejaba en clara desventaja al consumidor que se veía abocado a comprar bienes costosos y en muchos casos de baja calidad.

En 1980 la Alalc fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) con los mismos países miembros (Cuadro 1); por otro lado, en 1993 el Grupo Andino se constituyó en la Comunidad Andina, al avanzar en su nivel de integración hacia una unión aduanera.

La segunda etapa de auge del regionalismo se dio a comienzos de los años noventa del siglo pasado, cuando se empezó a gestar el proceso de globalización reciente; proceso en donde la estrategia de inserción internacional de los países más grandes ha sido la conformación de bloques comerciales con los países más cercanos a su área de influencia económica. En particular, durante los años noventa se dio la consolidación de por lo menos tres grandes bloques: el bloque europeo, el hemisferio americano y el bloque asiático. La conformación de estos bloques ha estado apoyada en la negociación de acuerdos comerciales regionales: en el caso de Europa, en 1993 entró en vigencia la Unión Europea, la cual incentivó la eliminación de aranceles entre los países europeos miembros, la adopción de un arancel común para el comercio con países no miembros del bloque, y el libre flujo de factores de producción, como capital y trabajo. En 2002, doce de los quince países miembros de la Unión Europea reemplazaron sus monedas nacionales por el euro, coordinando sus políticas macroeconómicas y dando lugar a una unión económica. Entre tanto, el bloque asiático se ha ido consolidando alrededor de la Asean (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático).

En el hemisferio americano dos actores han tratado de aglutinar a los países de América Latina: uno de ellos es Estados Unidos, que es el socio comercial más importante para la mayoría de países de la re-

Cuadro 1

Países miembros de los principales acuerdos de integración

| Tipo | Acuerdo | Países |
|------------------------|---|--|
| | Asean Asociación de Naciones del Sudeste Asiático | Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam |
| | Aladi (desde 1980 antes Alalc) Asociación Latinoamericana de Integración | Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela |
| Mercado común | Caricom Mercado Común del Caribe | Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, Saint Vincent y Granadinas y Trinidad y Tobago |
| | Mercado Común Centroamericano | Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua |
| Unión aduanera | Comunidad Andina (inicialmente Grupo Andino) | Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú |
| | Udeac Unión Aduanera de Países del África Central | Camerún, República Central Africana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón |
| | Mercosur | Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay |
| Unión económica | Unión Europea | Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia y Reino Unido |
| Zona de libre comercio | Nafta Tratado de Libre Comercio de América del Norte | Estados Unidos, Canadá y México |

gión. Estados Unidos suscribió en 1993 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta, por su sigla en inglés): acuerdo de libre comercio con Canadá y México, sus principales socios comerciales, el cual se constituyó en un modelo de acuerdo que Estados Unidos ha tratado de aplicar con éxito en otros tratados de libre comercio que ha negociado con países de la región.

El otro actor relevante por sus iniciativas de integración en la región es Brasil, que después de suscribir el acuerdo que dio origen al Mercosur en 1991, ha tratado de suscribir a través de este bloque otros acuerdos de integración con países de la región.

A mediados de los años noventa 34 naciones del hemisferio trataron de negociar un acuerdo regional que daría lugar al ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas); sin embargo, el proceso de negociación se estancó precisamente por las visiones tan disímiles que Brasil y Estados Unidos tenían sobre el proceso; además, a comienzos de 2003 Estados Unidos retomó la estrategia de negociar acuerdos de libre comercio con países o grupos de países, y el proceso de negociación del ALCA perdió la dinámica que traía. En esta última etapa Estados Unidos ha suscrito acuerdos de libre Comercio con Chile y con el bloque de países centroamericanos, y está en proceso de negociación para establecer una zona de libre comercio con Colombia, Perú y Ecuador.

Aunque algunas veces la gente afirma que los proyectos de integración regional son una alternativa a la liberalización multilateral del comercio, vale la pena recordar una idea que ya abordamos en esta guía: mientras más países participen en un esfuerzo de liberalización comercial, mayores son los beneficios para los involucrados.

Como ya hemos mencionado, las ventajas del libre comercio surgen del aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países que participan en él: así, si un país no tiene ventajas para la producción de ciertos productos, por ejemplo los computadores, lo mejor que puede hacer es dejar de producirlos e importarlos de otras naciones que sí tienen esas ventajas; de esa manera los países pueden liberar

recursos productivos que pueden asignar a la producción de aquellos bienes en los que sí son competitivos.

En este contexto, queda claro que mientras más países participen en un proceso de liberalización comercial las economías involucradas pueden aprovechar la eficiencia de más socios comerciales; por el contrario, cuando se da un acuerdo comercial entre pocos países, los involucrados sólo pueden aprovechar las ventajas comparativas de pocas economías y los beneficios económicos del proceso son limitados. Por este motivo los expertos en comercio internacional suelen afirmar que el multilateralismo ofrece más beneficios económicos que el regionalismo.



La CAN

LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)

La CAN es una unión aduanera imperfecta constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en 1993. Estas naciones habían conformado el Grupo Andino en 1967, como una instancia de integración económica con resultados limitados, gracias al modelo económico que aplicaban los países miembros.

En virtud de la unión aduanera andina, en el territorio conformado por estos países circulan libremente los bienes y servicios sin gravámenes de ningún tipo, con excepción de una porción del comercio de Perú con los demás miembros; entre tanto, los productos provenientes del resto del mundo pagan un arancel, que es en su mayoría común entre los países miembros.

El desarrollo de esta unión aduanera imperfecta ha sido paulatino: en 1993 entró en funcionamiento una zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela; posteriormente, Perú ha venido incorporándose a este esquema. El arancel externo común entró en vigencia el 1 de febrero de 1995 con un nivel promedio de 13,6%. Venezuela anunció su retiro de la CAN en 2006.

Los principales objetivos de la CAN son la promoción del desarrollo de los países miembros en condiciones de equidad, la búsqueda del crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, el impulso a la participación en el proceso de integración regional y el mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

<www.comunidadandina.org>





La unión europea

LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea (UE) nació el 1 de noviembre de 1993, fecha en la cual entró en vigor el Tratado de la Unión Europea, también conocido como Tratado de Maastricht. Las raíces históricas de esta unión se remontan a un acuerdo al que se llegó después de la Segunda Guerra Mundial con la idea de evitar que volvieran a producirse enfrentamientos violentos entre las naciones europeas.

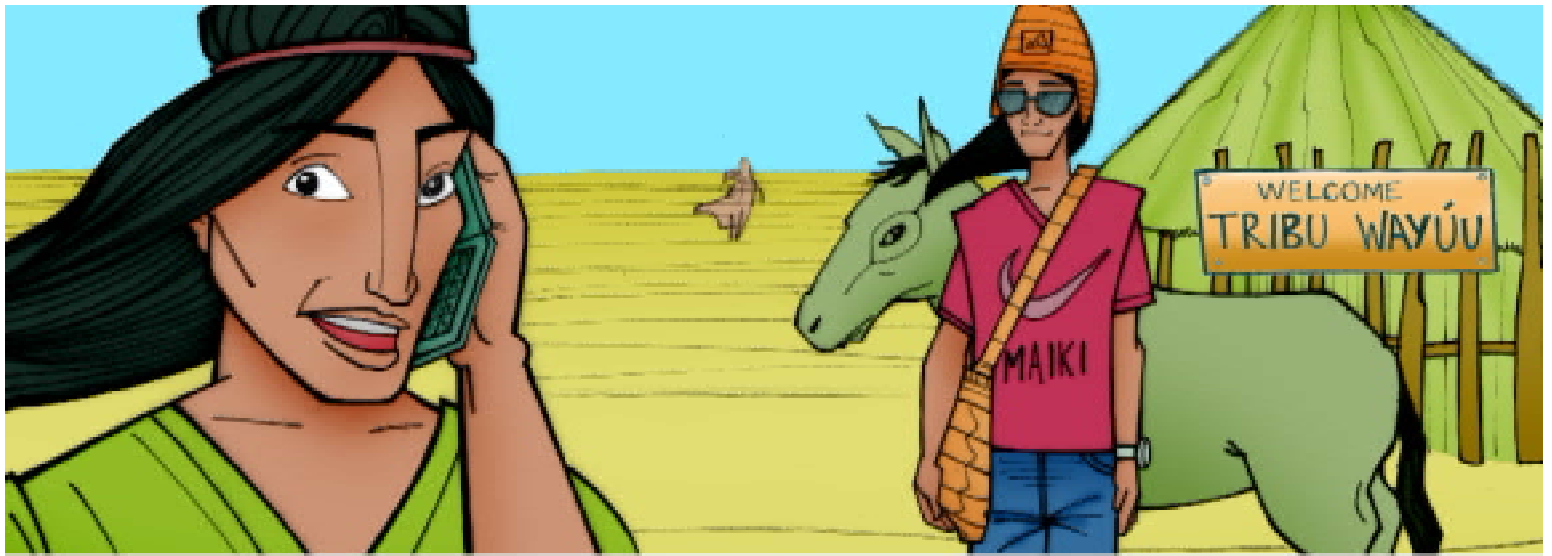
La consecución de esta unión ha sido un trabajo extenso y ha ido desarrollándose poco a poco: en los primeros años de su existencia, gran parte de la cooperación entre los países de la Unión Europea se refería al comercio y la economía, pero en la actualidad también abarca muchos otros temas, tales como los derechos de los ciudadanos y la garantía de la protección del medio ambiente. De hecho, en su forma actual la Unión Europea corresponde al esquema más avanzado de integración económica, lo cual significa que, más allá de crear un mercado común, permite la libre movilidad de bienes, servicios y factores, casi la totalidad de los países miembros de este tratado tienen una moneda común y comparten sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas.

Actualmente, los ciudadanos de los países miembros son, a su vez, ciudadanos europeos; condición que tiene como propósito facilitar la movilidad de la población entre estos países, y propiciar la posibilidad de que los ciudadanos europeos vivan, trabajen o estudien en cualquier país miembro. Así mismo, los países europeos han establecido un ordenamiento jurídico similar y han creado instituciones comunes en las que se delega parte de la soberanía, con el fin de que se puedan tomar democráticamente decisiones sobre asuntos

específicos de interés común; esta unión de soberanías también se denomina «integración europea».

Inicialmente, la UE estaba compuesta por sólo seis países: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. En 1973 se adhirieron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido; en 1981 adhirió Grecia; en 1986, España y Portugal; y en 1995, Austria, Finlandia y Suecia. En 2004 tuvo lugar la mayor ampliación, con la adhesión de diez nuevos países: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa.





4. El debate en torno de la globalización

El capitalismo es el sistema económico en donde la mayor parte de los factores de producción son de propiedad privada, y donde la producción y la distribución del ingreso están determinadas por el funcionamiento de los mercados — también se conoce como economía de libre mercado o sistema de libre empresa—.

Los factores de producción son los elementos que se combinan para realizar la actividad de producción en un sistema económico; los cuales son el trabajo, el capital y los recursos naturales.

Con frecuencia vemos en los medios de comunicación profundos debates entre quienes defienden la globalización y quienes la atacan. En esos debates, a menudo se oyen protestas contra la globalización que involucran manifestaciones de rechazo contra el **sistema capitalista** y las grandes **empresas transnacionales**, que son los actores visibles de la hegemonía de ciertos países en la economía mundial.

Sin embargo, no debemos olvidar cuál es la verdadera esencia de la globalización económica: vimos, al inicio de esta Guía, que la globalización es la integración de las economías nacionales con la economía internacional a través de distintos mecanismos, entre los cuales sobresalen el comercio de bienes, los movimientos de capital, los flujos internacionales de trabajadores y, por último, los flujos de tecnología.

Y, entonces, ¿por qué algunos críticos del sistema capitalista suelen atacar la globalización? La globalización económica está asociada con el sistema capitalista porque es un proceso que se apoya en el funcionamiento del libre mercado; sin embargo, muchos de los problemas que se le atribuyen a la globalización pueden existir en un sistema capitalista sin que necesariamente haya un proceso de integración de los países con la economía mundial: por ejemplo, la concentración de la riqueza en pocas manos y el aumento de la pobreza son problemas que a menudo los críticos de la globalización señalan como sus efectos más perversos. No obstante, estos problemas existían en

la mayor parte de países aún en la etapa en que las economías estaban menos globalizadas.

Si bien es indiscutible que el dinamismo que recientemente ha tomado la globalización tiene que producir profundas transformaciones, tanto en el ámbito internacional como en las economías nacionales, no puede afirmarse que este proceso sea la causa de todos los problemas que actualmente aquejan a la humanidad.

El debate sobre la globalización es mucho más complejo de lo que se presenta en los medios de comunicación, y en discursos políticos y académicos; ya que, en particular, la globalización le dio un giro a la vieja discusión sobre cuál debe ser la relación entre los países desarrollados y los países menos desarrollados. En el ámbito comercial, el proceso de globalización que se consolidó durante las últimas décadas del siglo pasado promovió la apertura de las economías al comercio internacional y el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre países de distinto nivel de desarrollo a través de acuerdos de libre comercio. Con esto, los críticos de la globalización consideran que esas son algunas de las mayores fuentes de problemas de este proceso, a lo cual se unen otras preocupaciones de la época actual, como la preservación del medio ambiente y las condiciones de la mano de obra en los países más pobres.

Los principales argumentos de quienes critican la globalización pueden resumirse en los siguientes puntos:

- a) la globalización aumenta la pobreza en los países en desarrollo;
- b) la globalización permite explotar la mano de obra de los países en desarrollo;
- c) la globalización promueve la depredación de los recursos ambientales de los países en desarrollo;
- d) la globalización afecta la identidad cultural de los países;
- e) la integración comercial entre países desarrollados y países en desarrollo no es justa, porque los gobiernos de los países desarrollados otorgan subsidios, sobre todo en la agricultura, que abaratan sus productos y dificultan la competencia de los productos de países en desarrollo en el mercado internacional.

El análisis de cada una de estas críticas supera los objetivos de esta Guía, pero podemos esbozar algunas ideas sobre este debate. En cuanto al impacto de la globalización sobre la pobreza, en la sección 2 de esta Guía mencionamos los resultados de trabajos como el de Dollar y Kraay, los cuales resultan interesantes. Este trabajo muestra que los países en desarrollo que más crecieron durante la década de 1990 fueron aquellos que habían alcanzado un mayor nivel de globalización, es decir, un mayor nivel de apertura al comercio mundial; de esta manera, un país en desarrollo que acepte el reto de la globalización tiene un mayor potencial de crecimiento, lo que en principio le permitiría contar con más recursos para luchar contra la pobreza de su población. Estos resultados se relacionan con el hecho de que la globalización económica busca explotar las ventajas del comercio, las cuales ya mencionamos en esta Guía.

El comercio hace que los países se especialicen en la producción y exportación de aquellos bienes en los cuales tienen una ventaja productiva, y que importen aquellas mercancías que otro país produce más eficientemente; proceso de especialización que permite usar de manera más eficiente los factores productivos con que cuenta la economía, pues cada país se especializa en producir lo que mejor hace.

Otras críticas a la globalización, como el daño al medio ambiente y la explotación de la mano de obra, se refieren a resultados que podrían darse incluso si no hubiera un proceso de globalización; así, es necesario señalar que la globalización no es la causa de estos problemas, pero sí puede hacer que sus efectos negativos sean mayores o se aceleren si no se toman las debidas precauciones. Para poder tomar esas precauciones, los países en desarrollo deben asegurarse de que los acuerdos comerciales que negocien les dejen margen para la aplicación de las políticas necesarias en cada campo; además, hay que destacar que en muchos casos los compromisos en temas laborales y ambientales consignados en esos acuerdos de libre comercio han aumentado la protección que los países en desarrollo aplican en esos temas.

En cuanto al tema cultural, es indiscutible que la globalización, por su naturaleza, pone en riesgo la identidad de los países, en la medida en



que las culturas más fuertes pueden imponer sus valores a través de medios como el cine, la televisión o la música; sin embargo, este riesgo se puede neutralizar con políticas nacionales de fomento a la cultura nacional, las cuales deben preservarse en la negociación de los acuerdos de libre comercio.

Finalmente, el tema de los subsidios a la producción agrícola por parte de los países desarrollados es tal vez el mayor problema que enfrenta el proceso de globalización; ya que es evidente que mientras no se reduzcan o eliminen los subsidios agrícolas de los países desarrollados, no podrá haber una negociación justa: por ejemplo, existen cálculos que señalan que una vaca de un país europeo puede recibir cada día subsidios por un monto mayor del que tienen las personas más pobres de los países en desarrollo para vivir diariamente. En conclusión, este tema es tan complejo que la Ronda Doha de negociaciones de la OMC, la cual se inició en 2001, no ha podido avanzar por el estancamiento en la negociación en materia de subsidios agrícolas.

En resumen, la globalización conlleva beneficios y costos, y el resultado que un país obtenga depende de cómo enfrente ese proceso; por tanto, en la medida en que los acuerdos comerciales son los instrumentos a través de los cuales los países definen su inserción en el proceso de globalización, los beneficios y los costos de ese proceso dependerán de cómo se negocien esos acuerdos.



La globalización

LA GLOBALIZACIÓN Y LOS BIENES CULTURALES

En los cincuenta años precedentes la economía mundial se ha caracterizado por una apertura creciente de los mercados: entre 1950 y 1997 el comercio total se multiplicó 14 veces. Esta expansión del comercio mundial ha estado acompañada por la consolidación de numerosos tratados bilaterales y multilaterales que están orientados hacia buscar la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al tráfico de mercancías, servicios e inversiones. Esta integración de los mercados es la que actualmente nos permite comprar productos procedentes de cualquier parte del mundo en el supermercado o en la tienda de la esquina.

En este contexto cambiante, caracterizado por nuevos patrones de producción, consumo y comercio, los bienes y servicios culturales no son una excepción, ya que también los mercados culturales se están haciendo globales; de hecho, el comercio de bienes culturales se multiplicó por cinco entre 1980 y 1998. Pero, ¿qué son los bienes y servicios culturales? Las industrias culturales son aquellas en las cuales se combina la creación, producción y comercialización de contenidos intangibles de naturaleza cultural, es decir, aquellos que convocan ideas, símbolos y modos de vida y que, por lo general, deben tener protección de derechos de autor. Las industrias culturales abarcan las publicaciones, como libros, revistas y periódicos, el cine, el video, y la grabación y publicación musical; así mismo, contemplan la industria de transmisión y difusión de radio y televisión, el *software* y las artesanías.

No obstante, los bienes culturales son más complejos que cualquier bien de consumo, ya que construyen y transmiten valores, producen

y reproducen identidades culturales, además de contribuir a la cohesión social. Esto hace que las negociaciones comerciales relativas al sector cultural resulten extremadamente controvertidas y difíciles, pues, de hecho, alrededor de este tema se han generado varios debates sobre la legitimidad y los límites políticos, económicos e institucionales de los procesos de integración económica.

Uno de los problemas que han surgido con el aumento del comercio de bienes culturales radica en que mientras el consumo cultural se expande por todo el mundo, la producción tiende, por el contrario, a concentrarse en manos de unos pocos; de esta manera, buena parte del planeta termina adoptando modos de ser y de actuar correspondientes a una sola cultura. Igualmente, el libre comercio tiende a homogeneizar las prácticas de consumo y de producción de bienes y servicios culturales, homogeneización que puede ser vista como una amenaza para la diversidad cultural de la humanidad.

LA GLOBALIZACIÓN Y LA DIVERSIDAD CULTURAL

Nuestro planeta está caracterizado por albergar un sinnúmero de grupos humanos con diferentes lenguas, culturas e identidades, de hecho, la diversidad de las formas de vida es uno de los patrimonios más importantes del ser humano. En esta medida, organizaciones internacionales como la Unesco se han puesto en la tarea de establecer los puntos importantes para tener en cuenta y sobre los que se debe trabajar a la hora de definir la manera como debe contemplarse la diversidad cultural dentro de la globalización. Por tanto, la Unesco parte del hecho de que “la cultura está estrechamente ligada con la posibilidad de construir una sociedad más justa y democrática”, y por este motivo el desarrollo cultural debe ser un fin en sí mismo.

En este orden de ideas, Chile es uno de los países latinoamericanos que ha estado a la vanguardia de la liberalización del comercio y de los tratados internacionales. Su expresidente, Ricardo Lagos, afirmó que “no podemos asumir el camino de ser meros receptores pasivos de objetos y valores culturales que se producen en otras latitudes.

Para que la globalización sea un diálogo entre culturas, y no una hegemonía de una cultura sobre las restantes, es preciso que nos apliquemos ahora a las tareas para estimular y favorecer nuestra propia creación, incrementar nuestro patrimonio, favorecer la participación de todos. En los acuerdos de libre comercio, el debate de los bienes culturales pasa a tener un papel fundamental, y hay que saber defenderlos bien, porque la hegemonía se ejerce en muchos campos, pero, en último caso y en último término, las ideas, la belleza, la forma de pensar, lo que nace de nuestras raíces, [son] lo que persevera y lo que permite un diálogo entre civilizaciones [...] La cultura es la base, el componente, la meta del tipo de desarrollo de cada sociedad, de cada país [...] La cultura está en el centro de toda civilización, de toda sociedad”.

PREGUNTAS DE REFLEXIÓN

1. ¿Por qué crees que la Unesco afirma que la cultura está estrechamente ligada con la posibilidad de construir una sociedad más justa y democrática?
2. ¿Qué argumentos crees que los llevan a hacer esta afirmación?
3. ¿Estás de acuerdo?





EL COMERCIO JUSTO

El crecimiento del comercio internacional ha despertado desde hace tiempo reacciones encontradas; así, algunos apoyan abiertamente la promoción del comercio, otros creen en sus beneficios pero consideran que debe tener controles y, por último, hay quienes constantemente están en contra de los efectos y las implicaciones del comercio.

En medio de estas discusiones han surgido varias organizaciones que creen en los beneficios que puede traer el comercio, pero que abogan porque se controlen las condiciones en las que se encuentran los países pobres y los países ricos en el momento de comerciar. Según sus palabras, estas organizaciones abogan por un “comercio justo”, es decir, porque se garantice que los productores de los países pobres consigan un trato justo.

Estas organizaciones han cobrado tanto auge que, inclusive, reconocidos artistas internacionales se han unido a su causa y se han comprometido con promocionar el comercio justo. Algunos de estos personajes son Chris Martin (figura central del grupo Coldplay), Bono (de U2), Thom Yorke (de Radiohead), Michael Stipe (de REM), Alanis Morissette, y los actores Antonio Banderas, Gael García y Colin Firth, entre otros. En suma, lo que buscan las campañas promovidas por estas organizaciones consiste en que los pequeños productores reciban un precio justo por su trabajo.

En esta línea, el 11 de abril de 2005 el actor Colin Firth se reunió en Ginebra con el Director General de la Organización Mundial del

.....
Fuente:
<www.comunidadandina.org>



Comercio, Supachai Panitchpakdi. Durante este encuentro, el actor y el Director General compartieron impresiones sobre el comercio justo; así, el actor explicó que decidió dar su apoyo a *Comercio con Justicia* porque «yo mismo soy parte del problema. Soy un consumidor de clase media de un país rico que se preocupa cada vez más por las reglas que controlan el mundo».

Por su parte, el doctor Supachai Panitchpakdi expresó su apoyo a la campaña de gente como Colin Firth, quien trabaja para despertar las conciencias y explicar a la sociedad lo mucho que puede hacerse en favor de los intereses de los países en desarrollo.



5. Colombia frente a la globalización económica

Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, Colombia aplicó durante buena parte del siglo pasado una política de protección del mercado doméstico, como eje de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Aunque esta política propició una diversificación de la estructura productiva, a fines de los años de 1980 el modelo proteccionista se había agotado: la economía cerrada había generado precios altos, baja calidad de los productos y pocos incentivos para la innovación.

El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones generó el espacio para las iniciativas aperturistas en el país; así, para hacer frente a esa situación de estancamiento, las autoridades adelantaron una política de liberalización del comercio, la cual se inició a finales de los años ochenta y se consolidó a comienzos de los noventa. La estrategia de liberalización abarcó la eliminación de las restricciones cuantitativas a las importaciones, la disminución de los aranceles y la simplificación de los trámites de comercio exterior.

Antes de la adopción de la apertura comercial, buena parte de las importaciones sólo podían hacerse bajo la modalidad de licencias de importación: las autoridades decidían cuáles productos se podían importar libremente, cuáles estaban sujetos a cupos de importación, así como aquellos que no se podían importar, tomando en cuenta criterios asociados, principalmente, con los volúmenes de la produc-



ción nacional y la disponibilidad de divisas. Esta situación fue modificada con las reformas introducidas en 1990 en el marco de la apertura comercial, los cuales prácticamente eliminaron las restricciones cuantitativas en el comercio exterior del país.

Esta virtual eliminación del comercio administrado estuvo acompañada por una drástica reducción de los aranceles: a comienzos de 1990 los bienes de consumo tenían una tarifa promedio de 53%, mientras las materias primas y los bienes de capital estaban protegidos por aranceles promedio de 35% y 34%, respectivamente; luego, para septiembre de 1991 el arancel nominal promedio para los bienes de consumo se había reducido a 18,5%, el de las materias primas a 9,2%, y el de los bienes de capital a 9,6%, estructura arancelaria que se ha mantenido con modificaciones apenas marginales.

NEGOCIACIONES REGIONALES

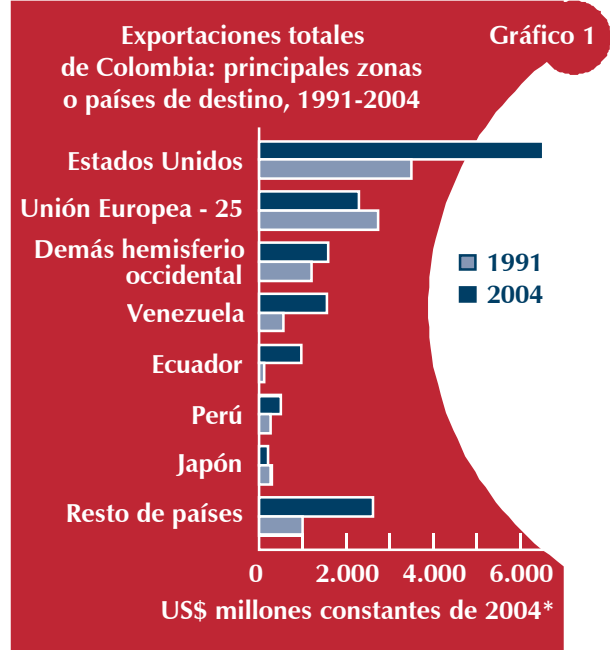
La estructura arancelaria colombiana no sólo se vio afectada por la reducción de los aranceles registrada entre 1990 y 1991; además, los procesos de integración adelantados por el país en la década de 1990 también representaron una modificación de los aranceles vigentes con algunos de los principales socios regionales: los procesos más destacados en este frente fueron la profundización de la integración andina, la negociación con México en el marco del Grupo de los Tres y la suscripción de un acuerdo con Chile.

La integración de los países andinos tuvo un impulso sorprendente en los años noventa: a comienzos de 1992 Venezuela y Colombia establecieron libre comercio pleno entre los dos países, y un arancel externo común para la mayor parte de los productos; así mismo, en octubre de ese año Ecuador y Bolivia se integraron a la zona de libre comercio, mientras Perú decidió mantener excepciones significativas al libre comercio regional. Posteriormente, Venezuela, Colombia y Ecuador avanzaron en la armonización parcial de sus aranceles, pues éste último invocó su condición de país con menor grado de desarrollo relativo para mantener un arancel menor para un buen número de productos.

Hacia la mitad de la década de 1990 Colombia negoció acuerdos de libre comercio con Chile y con México: el acuerdo con Chile entró en vigor en enero de 1994 y se limita a la liberación del comercio de bienes; entre tanto, el acuerdo con México se negoció en el marco del Tratado del Grupo de los Tres (G3) y abarca, además de la liberalización de bienes, el comercio de servicios, y otros temas que afectan el comercio como la propiedad intelectual, las compras del gobierno y la inversión, entre otros.

Como resultado de estos procesos de integración regional, la distribución geográfica de los flujos comerciales de Colombia se modificó; así, como se observa en los gráficos 1 y 2 entre 1991 y 2004 aumentó de manera significativa la participación de los países miembros de la Comunidad Andina como destino de las exportaciones colombianas totales, así como de las llamadas exportaciones no tradicionales, es decir, aquellas diferentes al café, el petróleo, el carbón y el hierro.

Los procesos de integración impulsados en la década pasada fueron complementados por la negociación de un acuerdo de libre comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, por un lado, y los países pertenecientes al Mecosur, por otro, acuerdo que entró en vigor en el primer trimestre de 2005 y busca la creación de una zona de libre comercio para una porción significativa de los productos; además, las principales excepciones al proceso general de liberalización se concentran en ciertos bienes agrícolas.

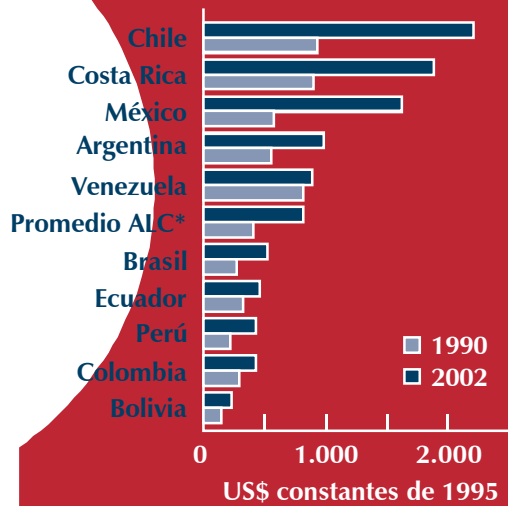


* Deflactor índice IPC de Estados Unidos, base 2004 = 100.
Fuente: DANE, cálculos de Fedesarrollo.



* Exportaciones no tradicionales totales: sin café, carbón, esmeraldas, hierro, petróleo y sus derivados, y oro.
** Deflactor índice IPC de Estados Unidos, base 2004 = 100.
Fuente: DANE, cálculos de Fedesarrollo.

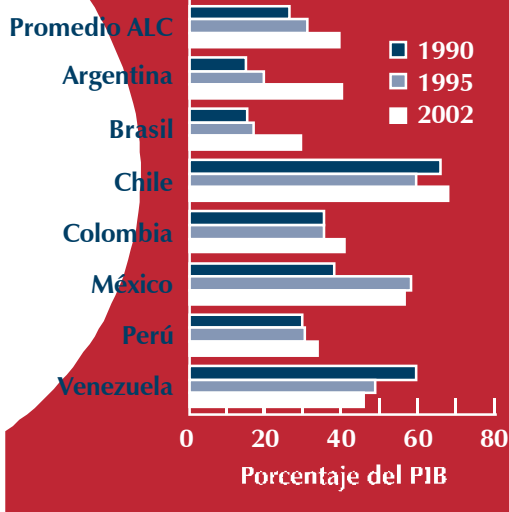
Gráfico 3 Exportaciones de bienes y servicios per cápita, 1990 y 2002



* ALC: América Latina y el Caribe
Fuente: Banco Mundial-WDI2005, cálculos de Fedesarrollo.

En 2006 el gobierno colombiano concluyó la negociación del acuerdo más importante que haya tenido el país en toda su historia: un tratado de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos. En el momento de la edición de esta Guía el TLC todavía no ha sido ratificado por los congresos de los dos países, por lo que la futura aplicación del acuerdo aún es incierta. En caso de que se concrete el tratado, a mediados de 2007 Colombia alcanzaría condiciones de acceso al mercado estadounidense similares a las que obtuvieron los países centroamericanos en el marco del acuerdo de libre comercio suscrito entre esos países y Estados Unidos, conocido como Cafta.

Gráfico 4 Exportaciones más importaciones de bienes y servicios sobre PIB en América Latina, 1990-2002



Nota: comercio es la suma de exportaciones más importaciones.
Fuente: Banco Mundial-WDI2005, cálculos de Fedesarrollo.

Aunque el TLC con Estados Unidos implica grandes retos para Colombia, también puede traer muchos beneficios para nuestra economía, la cual ha permanecido relativamente cerrada al comercio internacional; en efecto, la política comercial colombiana enfrenta una situación paradójica: por un lado, en ciertos ámbitos del país existe la percepción de que la economía se ha abierto en exceso a la competencia internacional, y que esa apertura ha significado la crisis de algunos sectores económicos; pero, por otro lado, las cifras muestran que la internacionalización de la economía nacional ha sido tímida e insuficiente. Colombia registra un nivel de exportaciones por habitante inferior a la media regional (Gráfico 3), y la participación del comercio exterior (es decir, la suma de las importaciones y las exportaciones) en el PIB nacional apenas iguala el promedio regional y es menor que el registrado por países como Chile, México y Venezuela (Gráfico 4).

La internacionalización incompleta de la economía colombiana ha resultado costosa para el país; además, como vimos al comienzo de esta Guía, las cifras demuestran que el comercio internacional ha sido fuente de crecimiento económico durante varias décadas en el mundo. Adicionalmente, los países en desarrollo que más crecieron durante la década de 1990 fueron aquellos que habían alcanzado un mayor nivel de globalización (Dollar y Kraay, 2004); tendencia que se confirma en el ámbito regional: las tasas de crecimiento de Chile y México, los países que más han avanzado en abrir sus economías al comercio exterior, son dos de las mejores de América Latina en el pasado reciente.

¿Qué opciones tiene el país para profundizar su inserción internacional?: en el ámbito regional el menú es reducido, pues el país ya ha negociado acuerdos de libre comercio con todas las naciones suramericanas y con México; de otro lado, la posibilidad de negociar



un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) está prácticamente descartada. En ese contexto, Colombia debe persistir en el propósito de negociar un TLC con Estados Unidos, y avanzar en el estrechamiento de los lazos comerciales con los países de Centroamérica y el Caribe.

Colombia también debe profundizar sus vínculos con el resto de la economía mundial; ya que cada vez está más claro que en el presente siglo el crecimiento global estará jalonado por el dinamismo de China e India, en un proceso que podría significar el lento decaimiento de la economía estadounidense como eje económico mundial.



EL ÍNDICE DE GLOBALIZACIÓN

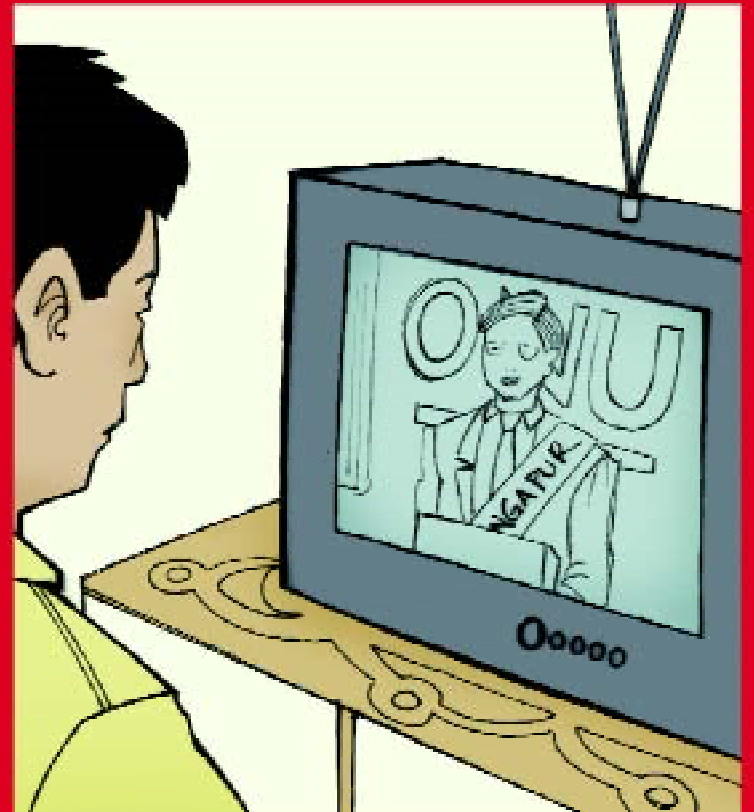
La globalización es un fenómeno económico, político y cultural que por lo general se asocia con el desarrollo y el crecimiento económico, pero sobre el cual nos queda mucho por aprender. Esto ha llevado a que algunos estudiosos del tema quieran medir el grado de globalización de los diferentes países para encontrar si existen relaciones directas entre este proceso y el bienestar económico, el nivel de educación o, inclusive, el grado de religiosidad de las naciones estudiadas.

En este intento por entender la globalización, la revista *Foreign Policy* ha diseñado un índice de globalización con el cual se busca ordenar los países de acuerdo con su integración política, económica y tecnológica con el mundo. Recientemente este índice se ha calculado con 62 países, los cuales representan aproximadamente el 85% de la población mundial.

Para calcular este índice se tienen en cuenta cuatro elementos: la integración económica, la cual contempla el grado de desarrollo del comercio internacional y la inversión extranjera directa; la integración tecnológica, la cual se centra, principalmente, en la cantidad de usuarios de Internet y la infraestructura que se tiene para prestar este servicio; el contacto personal, el cual evalúa el contacto que tienen los ciudadanos de un país con otros países, y que tiene en cuenta elementos como los viajes internacionales, el turismo o el tráfico de llamadas internacionales, y, por último, el compromiso político, el cual contempla la membresía a organizaciones internacionales, las contribuciones a las misiones de seguridad de la ONU, los tratados internacionales y las transferencias gubernamentales, es decir, el dinero que envían unos gobiernos a otros.

En el último cálculo que se hizo de este índice, publicado a mediados de 2005, los primeros lugares fueron para Singapur, Irlanda, Suiza, Estados Unidos y Holanda, los cuales aparecen como los países más globalizados del mundo; mientras tanto, los últimos lugares fueron para Indonesia, India e Irán.

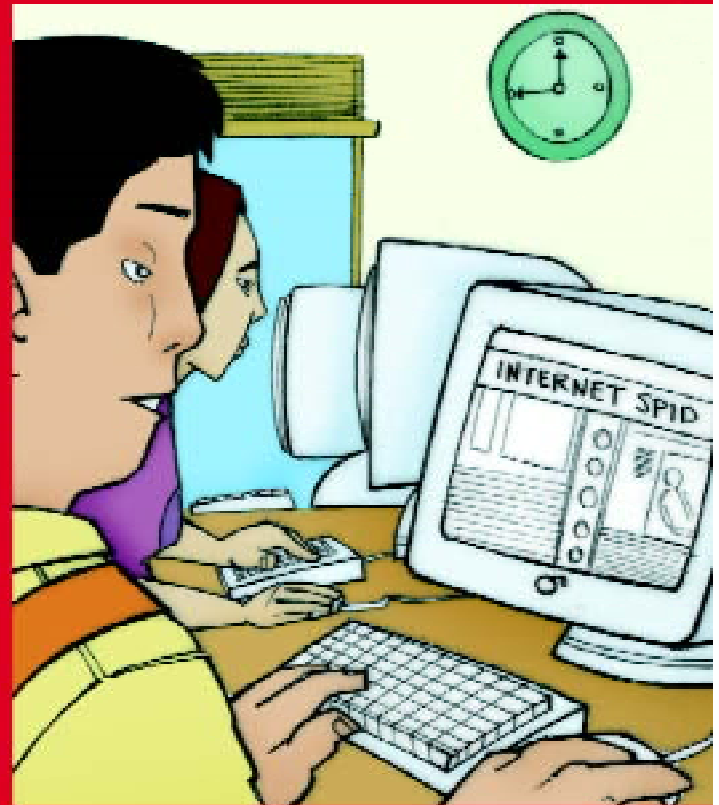
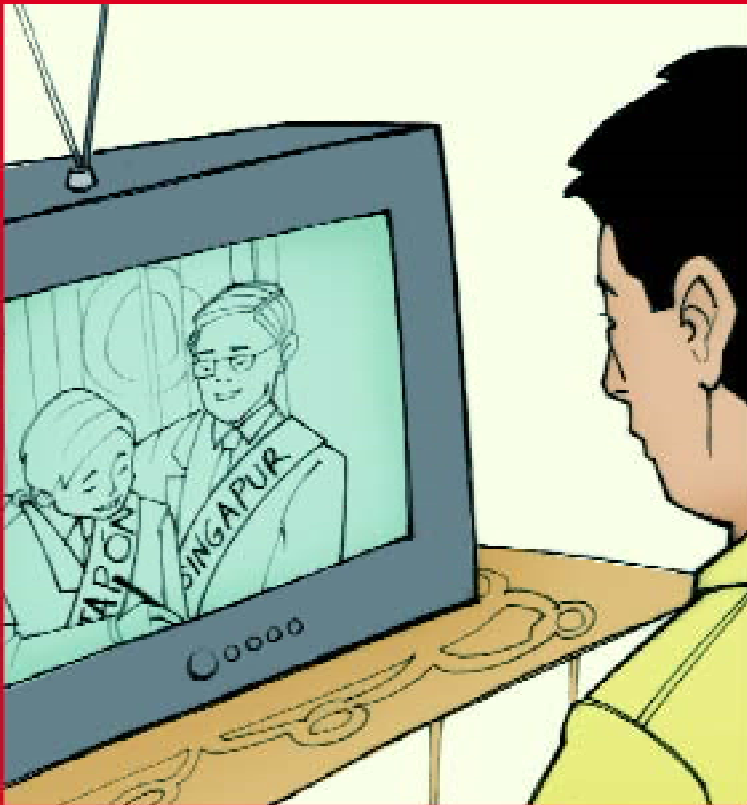
Singapur ocupa el primer lugar gracias al fuerte desarrollo comercial que ha tenido en las décadas recientes con el resto del mundo, a las medidas económicas tomadas por su gobierno y a la suscripción de acuerdos de libre comercio, como el que firmó en 2003 con Estados Unidos; entre tanto, Irlanda se destaca por haber tenido un gran surgimiento económico en los últimos años, por la integración comercial



que ha promovido con el resto del mundo y por sus grandes inversiones en alta tecnología.

Entre los países latinoamericanos, el mejor calificado fue Panamá, quien quedó en el puesto 24, seguido por Chile, en el puesto 34. Panamá ha logrado esta posición en buena parte gracias a la zona franca del Canal Interoceánico, así como a su sofisticado sistema financiero. Colombia, por su parte, alcanzó el puesto 51, seguido por Perú (53), Venezuela (55) y Brasil (57).

Uno de los resultados más importantes que se han encontrado al elaborar este índice, es la relación que existe entre la solidez de la



Fuente: Foreign Policy (2005). "Measuring Globalization", en *Foreign Policy*, mayo-junio 2005, pp. 52-60.

democracia de un país y su nivel de globalización; con esto, si se compara el ordenamiento de los países según su nivel de desarrollo en derechos políticos y libertades civiles, coincide en cierta medida con el que resulta de su grado de globalización; sin embargo, esta coincidencia no es perfecta y existen excepciones. De hecho, Singapur, el país más globalizado según el índice, tiene altas restricciones sobre las libertades individuales y los medios de comunicación; en el caso contrario se encuentra Sudáfrica, quien tiene un puesto bajo en el índice de globalización, pero grandes avances en su sistema democrático y en la promoción de libertades políticas.