

JOSÉ VERGARA y DAVID ANISI

Comercio exterior, comercialización y desarrollo económico

INTRODUCCIÓN

Conocer la solución de un problema no es condición necesaria ni suficiente para que éste desaparezca. A veces, los problemas desaparecen sin que sea necesaria una decisión consciente al efecto; a veces, aun conociendo la solución, existen restricciones no controlables que la incapacitan.

Y de lo general a lo más específico: Conocer la solución teórica de un problema económico no es condición necesaria ni suficiente para que el problema deje de serlo. A veces, los problemas desaparecen, pierden vigencia, antes de que los «Teóricos» (luego explicaremos el por qué de las comillas) puedan presentar su solución. Una vez desaparecido el problema, los esfuerzos del Teórico para demostrar su relevancia, sólo pueden conducir a imponer sobre su teoría un cierto toque de vetustez, y hay mucho olor a rancio en la teoría económica. A veces, aun conociendo la solución, existen múltiples restricciones nada controlables que, de alguna forma, la invalidan. La necesaria simplificación que debe acompañar a toda elaboración teórica, puede considerarse excesiva. Los supuestos efectuados: «irreales»; las conclusiones extraídas: inoperantes; la descripción realizada: contradictoria.

Concretemos más. Juguemos con dos conceptos: desarrollo económico y comercio internacional. Ciñámonos a cierto tipo de país calificado como subdesarrollado y supongámoslo dotado de cierta entidad nacional capaz de tomar decisiones encaminadas al diseño de una estrategia comercial. La pregunta queda formulada así: ¿En qué medida la teoría económica puede contribuir a mejorar, en el sentido de hacer más eficaz, el diseño de tal estrategia? ¿Podemos considerar que la teoría económica proporciona una solución, aunque pueda no ser ni necesaria ni suficiente, o por el contrario debemos rechazarla en cuanto que no ha sido concebida para enfrentarse con esos problemas?

Si tal solución existe podemos, al menos, descartar la posibilidad de que no sea necesaria. El problema del subdesarrollo subsiste y, tanto economistas de corte clásico, como aquellos de tendencia crítica, así como los políticos de tales países, siempre sesgados por el necesario tono nacionalista, no dejan de señalar al comercio internacional como uno de los responsables de la estabilidad de la pobreza. El problema, por tanto, subsiste y la necesidad de una solución es obvia.

No ocurre así con la suficiencia. Aun en el caso de que la solución para tales problemas se hubiese conseguido mediante la teoría, su puesta en práctica resultaría problemática. La economía mundial no es un juego de buenas intenciones. Las relaciones internacionales están ancladas en el interés mutuo de los participantes y aun cuando un cierto perfume de moral pueda sentirse en ciertas reacciones frente a la pobreza, no olvidemos que tal aroma es base de la cohesión interna de una sociedad, forma parte del proceso de socialización del individuo y que, en definitiva, los posibles pruritos pueden curarse internamente en el propio país, «a los pobres los tendréis siempre con vosotros», o cuando más, con unas cuantas tarjetas de la UNICEF. Y desde luego, si pasamos de personas a corporaciones, las posibles actuaciones de «buena voluntad» presentan menos problemas; son puras actividades de relaciones públicas.

Así planteada, la implantación de una solución que convenga a los países subdesarrollados, puede considerarse bajo la perspectiva de un problema de bienestar: Los ganadores potenciales deben compensar a los perdedores potenciales para que éstos permitan el cambio de situación; o bien los perdedores potenciales deben compensar a los ganadores, para que la situación no cambie. Claro que dadas las relaciones internacionales actuales, uno se siente tentado de cambiar tales proposiciones dejándolas más o menos así: los ganadores potenciales deben presionar a los perdedores potenciales para que dejen cambiar la situación (y aquí, por ejemplo, la OPEP) o bien los perdedores potenciales deben amenazar a los ganadores potenciales para que la situación no cambie (y aquí, también por ejemplo, las últimas amenazas de USA con la ocupación de las zonas petrolíferas).

El caso es que, si de intereses contrapuestos se trata, la vía de solución no se basa en la «buena voluntad», ni en la política de ayudas, ni en las peticiones de caridad internacional, sino en la asociación, la presión y la negociación. Así las cosas ¿qué hacemos con nuestra teoría? ¿Seguirá siendo útil? ¿Cuáles son las principales críticas que recibe? ¿Hacia dónde se encaminan las soluciones que propone?

Ha llegado a ser un lugar común entre los economistas la falta de eficacia de la Teoría pura del comercio internacional al enfrentarse, específicamente, con los problemas que presentan los países subdesarrollados. Acusada simultáneamente de irrealidad en los supuestos y de poca fiabilidad, en algunos casos completa contradicción, en sus predicciones la discusión sale del plano

puramente metodológico para encuadrarse en una perspectiva de eficacia científica.¹

En efecto, respecto al realismo de los supuestos, la teoría pura del comercio internacional descansa en gran medida en las hipótesis de partida referentes a la existencia de una competencia internacional, así como a la movilidad perfecta de productos y factores. Los artífices de la política comercial internacional, artistas frente a tal problema, como diría J. N. Keynes,² y de las comillas en la palabra «teóricos», son conscientes del matiz actual de las relaciones económicas internacionales, donde la competencia se realiza en un marco de asociaciones, soberanías, áreas de influencia, bloques y fidelidades impuestas y donde la movilidad queda limitada por acuerdos, barreras, contingentes, cuando no por simples fronteras políticas o condicionamientos de la misma índole. Tal consciencia les impulsa a una toma de posición determinada frente a la estructura del comercio internacional. Aquellos de corte más liberal aconsejan actuar sobre los resortes que pueden conducir a una liberalización de las condiciones comerciales y que minimicen las barreras existentes a la libre circulación de bienes y factores. Aquellos otros con talante, llamémoslo nacionalista, presionarán para encuadrar toda su estrategia comercial en un entramado político institucional. Para estos últimos, posiblemente la teoría pura del comercio internacional puede servir de guía para la acción, pero la puesta en marcha de una estrategia comercial concreta quedará en función del análisis político que en ese momento realicen sobre la coyuntura internacional. Por supuesto, y como siempre, entre ambos extremos, existe una amplísima gama de medios, pero la simplificación parece acertada.

Ahora bien, el problema de la insuficiencia de la teoría no quedaría bien planteado ni la crítica sería válida si sólo se dirigiera contra el irrealismo de los supuestos. Como resultado de la controversia a la que hemos hecho referencia,³ se ha podido llegar a la conclusión de que, ya que todo supuesto significa una simplificación, y en este sentido son todos irreales, lo que debe juzgarse no es tanto la realidad o irrealidad de ese supuesto, sino su irrealidad es lo suficientemente poco significativa como para que la teoría sea útil. De alguna forma, la realidad de los supuestos puede ser juzgada por la realidad de las predicciones de la teoría. En tal marco cabe preguntarse: ¿cuál es la calidad de las predicciones que la teoría presenta?, y la contestación, con Myrdal,⁴ es: en la mayor parte de los problemas relacionados con el subdesarrollo, el cuerpo teórico lleva a conclusiones contrarias a los hechos.

1. Nos referimos a la controversia que sobre el realismo de los supuestos se mantuvo, a nivel económico, a mitad de los años 60. En particular, ver M. FRIEDMAN, «La Metodología de la Economía Positiva» en *Ensayos sobre Economía Positiva* (ver *infra* nota 2).

2. KEYNES, J. Neville, «The Scope and Method of Political Economy», Londres, 1891. Recogida la referencia en M. FRIEDMAN, *Essays in Positive Economics*, The University of Chicago Press, 1953. Traducción castellana: *Ensayos sobre Economía Positiva*, Madrid, 1967.

3. Ver *supra*, nota 1.

4. MYRDAL, Gunnar, *Economic Theory and Under-developed Regions*, Londres, 1957. Traducción castellana: *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*, México, 1959.

Con estos sentimientos como «caldo de cultivo», en 1973 llegó a nuestras manos la edición de Streeten de los trabajos presentados a la IX conferencia sobre problemas del Desarrollo, que tuvo lugar en Cambridge en septiembre de 1972.⁵ No resultaron sorprendentes la calidad de las comunicaciones, en cuanto a procedentes de reconocidas figuras en el campo intelectual y profesional, pero sí resultaba sugerente el sesgo marcadamente anticlásico, casi institucional, de una buena parte de los participantes. Por otra parte, el tono crítico quedaba perfectamente enmarcado y absorbido, por la idoneidad del lugar. Asimismo, la dureza del enfoque empezó a revelarse como algo más que una nueva aproximación tentativa; en distintos planos, la conferencia de la UNCTAD en 1972, las actuaciones de la OPEP en 1973 y los análisis y reacciones político-económicas del mundo occidental en 1974, aclaraban que tal enfoque podía ser el más adecuado para enfrentarse con los problemas comerciales actuales.

Por todo ello, aunque tales problemas se apartaban en gran medida de los campos académicos que cultivamos, se relacionaban muy íntimamente con una gran parte de nuestra actividad profesional, por lo que pareció útil hacer un esfuerzo tendente a la organización de muchas ideas dispersas. Estas notas son, en parte, el resultado de esa actividad.

I. EL MARCO DE LA TEORÍA

Al menos teóricamente, las ventajas que un sistema económico recibe de la actividad comercial son múltiples, pero, de alguna forma, la manera en que se presentan tales ventajas a las economías subdesarrolladas se pueden reunir en dos grandes bloques. De una parte se muestran las ventajas generales del comercio y el intercambio; luego, más específicamente, las relacionadas con el comercio internacional. Bajo tal perspectiva, el éxito de una estrategia comercial externa en cuanto al fomento del desarrollo nacional, radica en la forma en la que el impacto comercial externo se transmite al interior del sistema.

Atendamos, en primer lugar, a las ventajas proporcionadas por el comercio en general.

1. *Las ventajas generales del comercio*

Aunque la forma social de resolver el problema económico, en el sentido de Friedman,⁶ puede no involucrar el hecho del comercio, la mayor parte de las formas económicas estudiadas teóricamente, y desde luego la totalidad de

5. STREETEN, Paul (ed.), *Trade Strategies for Development. Papers of the Ninth Cambridge Conference on Development Problems, September, 1972*. Cambridge University Overseas Studies Committee, 1973.

6. FRIEDMAN, Milton, *Price Theory: A Provisional Text*, Chicago, 1962. Traducción castellana: *Teoría de los Precios*, Madrid, 1966.

los problemas económicos presentes, generales o específicos, contienen al comercio, su existencia y forma, como pieza fundamental de análisis.

A pesar de la importancia teórica de su existencia, que posibilita el marco económico general de análisis y de su importancia contable derivada del hecho de que el sector comercial suele aparecer como segundo o tercero en cuanto a contribución al P.N.B., en casi todos los países, la teoría económica se ha comportado, según explicita Heflebower, como si el comercio distributivo fuera analíticamente neutral.⁷

Las relaciones entre comercio y desarrollo pueden aparecer como obvias, pero su descripción minuciosa y aun su inclusión en un marco descriptivo general, es algo que no ha sido realizado aún con la fiabilidad que supone una aceptación general. Podemos encontrar un tratamiento explícito del tema en dos tipos diferentes de autores. De una parte se encontrarían aquellos, de una forma más o menos fundamental y con una importancia más o menos relevante, que realizan un análisis cualitativo de la relación comercio-desarrollo, poniendo de manifiesto cómo las estructuras comerciales han potenciado un tipo de crecimiento determinado y cómo tales estructuras han influido en la instauración y desenvolvimiento de determinadas estructuras sociales. De otra parte, tendríamos a aquellos teóricos, para quienes la importancia del modelo histórico evolutivo se minimiza y, considerándolo dado, proceden a analizar bajo una perspectiva microeconómica, las relaciones existentes entre las formas del mercado y las actuaciones tradicionales de las unidades económicas, en cuanto a maximización de utilidad y beneficio, barreras de entrada, monopolio, etc.

El tratamiento implícito del tema, o aun las piezas teóricas no relacionadas directamente con él, pueden constituir un segundo escalón, tan informativo como sugerente. El tratamiento del fenómeno del desarrollo económico y la localización de las variables económicas significativas a este respecto, proporciona un marco adecuado para el análisis que se persigue. La determinación del impacto de la cantidad y forma del comercio en tales variables, constituye un proceso indirecto del análisis de relevancia de tales formas sobre el crecimiento de una economía nacional.

a) El planteamiento histórico

El fenómeno del comercio y de sus formas ha sido fundamental desde una perspectiva explicativa del desarrollo económico occidental para multitud de estudiosos. La relación completa de éstos se revela inviable dada la concepción de nuestro enfoque, pero las líneas maestras de su argumentación, pueden ser relativamente fáciles de esbozar.

En el pensamiento clásico, la noción de intercambio y su análisis concreto en la teoría del valor, aparecen como el núcleo del modelo económico y la clave de la evolución del histórico, como acertadamente expresa Lasuén. Para

7. HEFLEBOWER, R. B., «Internal Trade», en *International Encyclopedia of Social Sciences*, Nueva York, 1968.

8. LASUÉN, J. R., *Miseria y Riqueza*, Madrid, 1975.

Marx, la mercancía y su forma de producción, sólo posible en un comercio generalizado, representan el punto de arranque de la explicación sobre la evolución histórica e institucional. La división funcional y espacial del trabajo se hace función del tamaño del mercado, y se hace depender a éste de la densidad del asentamiento, de la red de transporte existente y de la organización política imperante que rija las relaciones entre las áreas que comercian.

El origen del capitalismo y la decadencia feudal, suele relacionarse con la creación de un capital comercial, que Sombart ve originarse en las aglomeraciones urbanas a consecuencia del comercio, y su transformación en un capital industrial y financiero. En este proceso, la existencia de una clase comerciante y su proceso de acumulación de capital, se torna la pieza teórica más significativa. El comercio intrafeudal medieval podría considerarse prácticamente nulo, pero la existencia de excesos de producción, así como la demanda cortesana de productos exóticos y de lujo, dieron lugar a dos fenómenos comerciales típicos: la buhonería y la feria. Como Pirenne manifiesta,¹¹ la existencia del comercio y las formas adoptadas potenciaron la transformación de las estructuras feudales, así como la renovación y modificación del sistema urbano existente.¹²

En relación con el proceso de monetización y la relación existente entre las estructuras comerciales y las instituciones y actitudes monetarias, también existe un cierto consenso; una ampliación comercial necesita modificaciones paralelas de los instrumentos fiduciarios usados y, al mismo tiempo, la monetización de las economías de subsistencia fomenta el crecimiento comercial, la acumulación de capital comercial y la posibilidad de la aparición de un potente capital financiero. En este sentido Robertson relaciona la aparición y el crecimiento del capitalismo occidental, con la elevación de los precios resultante de la llegada masiva de metales preciosos a Europa y la aparición de un comercio colonial.¹³ En relación con el tema de la revolución de los precios, Hamilton explica la transformación comercial del occidente europeo por la creciente demanda española de productos terminados.¹⁴

La relativamente reciente polémica entre Sweezy y Dobb en torno al surgimiento del capitalismo, ha vuelto a presentar la relación de las formas y estructuras comerciales con las instituciones feudales, su deterioro y el proceso de crecimiento económico posterior.¹⁵ En general, y como elemento representativo de este tratamiento del proceso comercial, se puede remitir al lector a la

9. MARX, K., *El Capital* (traducción española), Madrid, 1931.

10. SOMBART, Werner, *Der Moderne Kapitalismus*, 2.ª ed., 1916. Traducción castellana: *El Capitalismo Moderno*, Madrid, 1972.

11. PIRENNE, Henri, *Historia Económica y Social de la Edad Media* (ed. francesa, 1933, 1.ª ed.).

12. PIRENNE, Henri, *Les Villes du Moyen Age*.

13. ROBERTSON, H. M., *Aspect of the Rise of Economic Individualism*, Nueva York, 1933.

14. HAMILTON, E. J., *American Treasure and the Price Revolution in Spain*, Cambridge, 1934.

15. SWEETZ, P. M.; DOBB, M.; LEFEBRE, G., y otros, *La Transición del feudalismo al capitalismo*, Madrid.

publicación de Hicks, *A Theory of Economic History*.¹⁶ En él aparecen bajo esta perspectiva los problemas derivados de la mercantilización de la agricultura, el avance del mercado y la capitalización creciente en relación con el proceso de desarrollo económico.

b) El análisis del sector comercial

En el tratamiento teórico de la significación del sector comercial en un modelo económico que prescinde de la explicitación del histórico e institucional complementario, cabe distinguir dos enfoques: En el primero, que podríamos llamar microeconómico, se dirige la atención hacia las alteraciones que en los modelos tradicionales explicativos del comportamiento individual o de la empresa, introducen variaciones exógenas de la estructura del sector comercial. Bajo este planteamiento una de las características fundamentales del sector comercial, sería la producción de información y de certidumbre de calidad para los distintos productos demandados. Aunque la idea de la necesidad de su formación puede utilizarse, como hace Boulding,¹⁷ para la explicación del desarrollo económico como un proceso de conocimiento, su utilización en los modelos explicativos del funcionamiento del sector comercial, es mucho más restrictiva y concreta. Así, analizando la actuación del intermediario en el mercado, Stigler¹⁸ caracteriza la actuación del consumidor como una búsqueda de información; la fragmentación del mercado para un mismo producto conlleva una dispersión de los precios y el consumidor debe proporcionarse información acerca de dónde se encuentra el más beneficioso. Ya que la búsqueda tiene un coste, ésta continuará hasta que este coste se iguale al rendimiento esperado, de continuar la búsqueda. El sector comercial, aquí, aparece como una entidad que minimiza el coste de información del consumidor y el productor conjuntando sus demandas y ofertas respectivas. En esta concepción, Friedman sugiere a Stigler la idea de que el «gran almacén», puede ser concebido como una institución que investiga la calidad de los bienes, y garantiza ésta. La reputación que este tipo de unidades producen a consecuencia de la persistencia de calidad, es el servicio comercial que, por economizar la actividad de investigación, puede recibir una remuneración a cambio.

Otro planteamiento habitual del tema bajo la perspectiva microeconómica que estamos comentando consiste, como hace Scherer,¹⁹ en relacionar la estructura competitiva del mercado con el tamaño de la empresa y la producción de innovaciones. Su conclusión es que, en general, la inventiva aumenta al aumentar el output de una empresa, pero el incremento es mucho menor

16. HICKS, John, *A Theory of Economic History*, Oxford University Press, 1969.

17. BOULDING, K. E., «The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics», *American Economic Review*, vol. 56, núm. 2, 1966.

18. STIGLER, G. J., *The Organization of Industry*, Richard Irwin, 1968.

19. SCHERER, F. H., «Firm Size and Market Structure», *American Economic Review*, diciembre 1965.

que proporcional y que, al mismo tiempo, la diversificación tampoco incrementa ésta en el grado que podría esperarse.

Complementario a este enfoque que hemos dado en llamar microeconómico, se desarrolla otro que, considerando al sector comercial como un componente importante de los sectores productivos nacionales, pasa a examinar la importancia de éste, así como su evolución histórica global en relación con los datos disponibles.

Así, el trabajo de Cox²⁰ revela la componente en el precio final de un artículo que se debe a la intervención del sector comercial; Barger²¹ estudia la relación existente entre el crecimiento del output *per capita* con la composición de la participación del sector comercial en el producto total, y Hall²² se preocupa de la existencia de las economías de escala en el sector distributivo comparando los tamaños de las empresas comerciales con las productividades resultantes de su actuación.

La luz que proporcionan estos planteamientos sobre nuestro problema es más bien escasa, aunque revela unas posibles líneas de actuación. La preocupación por la especificación formal de las relaciones comerciales en un contexto modélico que se divide en el planteamiento microeconómico, junto con el uso de términos empíricos y la elaboración de datos necesaria para la contrastación de las hipótesis, derivado del segundo planteamiento, sugiere la línea maestra a seguir para una aproximación científica a la relación comercio-crecimiento.

c) La problemática del desarrollo económico

Como anteriormente explicábamos, la razón de la vinculación al tema de autores que no lo tratan explícitamente radicaba en el hecho de que podían fácilmente desarrollarse unas teorías que vincularan la modificación de unas estructuras comerciales con las variables básicas elegidas por esos autores, explicativas del crecimiento económico.

Como Higgins pone de manifiesto,²³ las teorías generales sobre el crecimiento se centran en la relación capital-producto. El proceso de crecimiento, en consecuencia, queda centrado sobre cuatro grandes temas: la acumulación de capital, el crecimiento demográfico, el descubrimiento y explotación de nuevos recursos y el proceso tecnológico. De acuerdo con ello, la problemática presentada se concretará en determinar la vinculación existente entre esas cuatro variables y las formas y estructuras del comercio.

El establecimiento de tales relaciones supone la existencia de unos instrumentos teóricos y analíticos que lo permitan. Al menos aparentemente, tales

20. COX, R.; GOODMAN, C. S., y FICHANDLER, T. C., *Distribution in a High Level Economy*, 1965.

21. BARGER, H., *Distribution Place in the American Economy Since 1869*, 1955.

22. HALL, M., y otros, *Distribution in Great Britain and North America: A Study in Structure and Productivity*, 1961.

23. HIGGINS, B., *Economic Development, Principles, Problems, and Policies*, Nueva York, 1959. Traducción castellana: *Desarrollo Económico*, Madrid, 1970.

instrumentos, así como el cuerpo teórico que los sustenta, parecen delimitarse con relativa claridad.

El primero sería el de «economías externas» que proporciona, en el sentido de Scitovsky,²⁴ una base para relacionar las actuaciones en un determinado sector, el comercial en nuestro caso, con las reacciones producidas en el contexto de las unidades económicas individuales, empresas y consumidores, que provocan a su vez reajustes en éstas, que pueden conducir a fenómenos de crecimiento. La actuación en el sector comercial puede dar lugar a un reajuste en la mezcla de actividades industriales del país y esto, como explica Kaldor,²⁵ puede ser la base fundamental del crecimiento económico de una nación. En el mismo sentido Meade²⁶ sugiere que la única posibilidad de internalización de las externalidades del sistema, es una reorganización de las unidades productivas que debe comenzar con una reestructuración del sector comercial. Así, este concepto, usado para nuestro propósito, podría ser utilizado en dos direcciones, inferir el impacto de una reorganización del sector comercial en las economías externas que afectan al sector productivo, y determinar en qué forma una modificación de las actividades comerciales puede provocar una mejor utilización por parte de las industrias productivas, de las economías externas existentes en su contexto.²⁷

El segundo de estos instrumentos sería el proporcionado por Perroux²⁸ de «polos de crecimiento», así como todo el marco analítico en el que este concepto se desarrolla. El problema del comercio tiene una dimensión espacial y temporal, y su estudio debe realizarse bajo una perspectiva que incluya la variable espacial como significativa. En este sentido, la mayor parte de la literatura económica espacial puede servir a nuestros fines.

d) La determinación del planteamiento teórico

Las conclusiones que se derivan del examen de los distintos enfoques considerados, en orden a establecer el esquema básico de hipótesis e instrumentos analíticos, que permitan realizar un examen minucioso de la relación comercio-crecimiento, pueden desarrollarse de la forma siguiente:

La forma y estructura del sector comercial, así como su tamaño relativo, se encuentran relacionados a nivel general de actividad económica. En general,

24. SCITOVSKY, «Two Concepts of external economies», *Journal of Political Economy*, abril 1954.

25. KALDOR, N., «The Irrelevance of Equilibrium Economics», *Economic Journal*, diciembre 1972.

26. MEADE, *The Theory of Economic Externalities*, 1973.

27. En el esquema citado de Scitovsky (*supra*, nota 24), que ha sido recogido por Perroux (*infra*, nota 28), una determinada empresa genera economías externas sobre: aquellas empresas que utilicen como input el output de ésta, aquellas cuyo output es complementario al output de la considerada, las que su output sea un sustituto de los inputs utilizados por la empresa y, finalmente, sobre los individuos que reciben rentas procedentes de la empresa considerada y, en consecuencia, aquellas empresas hacia las que se dirigen las demandas de tales individuos.

28. PERROUX, F., «Note on the concept of «growth poles», *Économie Appliquée*, vol. 8, 1955.

mejoras provocadas en el sector de distribución, dan como resultado, crecimientos en el output p.c. En este sentido, el comercio puede considerarse un factor productivo cuya variación provoca reacciones en el crecimiento de la renta.

La sensibilidad del crecimiento del output a la variación de la actividad comercial parece bien establecida, pero cabe preguntarse: ¿cuánta sensibilidad existe?...; ¿cómo se produce? Considerando como factor productivo la sensibilidad del crecimiento de la renta a variaciones en este sector, no es independiente del propio nivel del output, ni del nivel previo, cantidad y estructura del sector comercial. De la misma forma que los otros factores productivos, su influencia es variable a lo largo del proceso de crecimiento. Factores que en estados primitivos de desarrollo pueden gozar de gran influencia sobre el crecimiento de la renta *per capita*, se revelan prácticamente neutrales en etapas más avanzadas de desarrollo.

En cuanto a la forma de producirse esta influencia la idea puede delinarse así: Una ampliación del sector comercial produce una ampliación del mercado; ésta posibilita la introducción de innovaciones en el sector productivo y el proceso de integración industrial.

Resultado de ello es un incremento en el ritmo de crecimiento, así como presiones sobre el mercado financiero y de capitales en el sentido de incrementar la rapidez de liquidación de activos y proponer nuevas formas asociativas. La reacción del mercado financiero y de capitales a estas presiones suele concretarse en un desarrollo institucional y en la adopción de nuevas formas tendentes a canalizar el ahorro privado hacia la inversión. Este último resultado, junto con el directo de crecimiento derivado de la adopción de nuevos procesos tecnológicos y en combinación con la expansión general del sector productivo debida al aprovechamiento de las economías externas generadas, provocan el resultado final del crecimiento del output.

Considerado de esta forma, existen dos enfoques alternativos al problema: como afectando a la demanda global del sistema económico, o bien afectando a la función de producción de éste, bien considerado como un factor productivo o como una restricción al crecimiento de los restantes.

En el marco de un modelo estático keynesiano, el efecto sobre el equilibrio final del sistema de una variación exógena de la estructura del sector comercial, es el resultado de las modificaciones sufridas por la oferta y demanda global. En relación con la demanda y suponiendo una constancia de la masa monetaria, el incremento de las posibilidades de inversión y el aprovechamiento de éstas provocaría un desplazamiento positivo de la demanda. En el mismo sentido actuaría el posible incremento de demanda de productos terminados por parte de las economías domésticas y las empresas, a consecuencia de un mejor funcionamiento del sector distributivo. Las economías externas generadas podrían contribuir a un incremento general de la productividad del sector productivo que se concretaría en un desplazamiento, también positivo, de la curva de oferta global. La consecuencia de ambos desplaza-

mientos, a menos que se hubiese partido de una posición de pleno empleo, será el crecimiento de la renta de equilibrio con un efecto mínimo, o incluso negativo, sobre el nivel general de precios.

e) Incidencia en otros sectores

La forma en que el sector comercial afecta a la dinámica del sector productivo, es compleja en cuanto a procesos inducidos y variada en cuanto a la dirección y sentido de su actuación. Sin embargo, puede sugerirse una línea teórica lo suficientemente elaborada como para constituir una clave explicativa del proceso, al mismo tiempo que un punto de partida para la investigación necesaria.

La pieza clave del análisis es el hecho de que una actuación eficiente del sector comercial genera y canaliza, hacia el sector productivo, una demanda con las características positivas de continuidad y estabilidad. El impacto del cambio en las estructuras comerciales sobre el crecimiento de la economía gira en torno a este hecho; la respuesta de las unidades productivas al cambio en el volumen y características de la demanda, aparece así como la concretización del problema.

A grandes rasgos, se podría aventurar la hipótesis de que la reacción de las unidades productivas será doble: por un lado, el incremento en el volumen de demanda inducirá al sector productivo afectado a aprovechar las posibles economías de escala existentes; de otro, las características de continuidad y estabilidad que la demanda canalizada posee incrementaría el horizonte temporal de seguridad de las unidades productivas y, de esta forma, se facilitaría el proceso de cambio tecnológico. En tal situación, bajo la posibilidad de cambio tecnológico y con fuertes economías externas inducidas, podría surgir una tendencia hacia la integración de algunas unidades del sector productivo que, internalizando aquéllas, diera como resultado una mezcla industrial más dinámica. Secundariamente, el proceso de cambio tecnológico y de mezcla industrial inducido, presionaría sobre el mercado financiero y de capitales, en el sentido de facilitar las operaciones de liquidación de activos y de demanda del capital financiero necesario para enfrentarse con el cambio. Así, podrían generarse nuevos cauces para la canalización hacia la inversión de ahorro privado y aun podría incidirse en el sector institucional provocando la aparición de nuevas formas asociativas.

Este podría ser, en síntesis, el marco teórico sobre el que desarrollar el proceso de incidencia, pero antes de pasar a un análisis, un tanto más minucioso de los procesos sugeridos, cabe realizar dos consideraciones sobre el proceso tal como ha sido descrito.

En primer lugar, las reacciones de las distintas unidades económicas frente a un cambio en la estructura comercial, dependerán del período de tiempo considerado. Aunque considerado como instantáneo, existen razones teóricas para suponer que el tiempo de adaptación es una variable fundamental. A cor-

to plazo, el impacto tal vez se concretaría exclusivamente en el aprovechamiento de las economías de escala individuales, un plazo medio podría contemplar un cambio en la mezcla industrial y, desde luego, un cambio institucional como fenómeno inducido, podría considerarse en un largo plazo.

En segundo lugar, y al igual que otras variables económicas y otros factores productivos, la incidencia de una variación de la estructura del sector comercial sobre el crecimiento económico, no es independiente de la estructura comercial previa, ni del nivel de desarrollo del país. Parece correcto aventurar la hipótesis de que esta incidencia será tanto mayor para un mismo volumen de variación, cuanto menos desarrollada se encuentre la estructura comercial en cuestión, y cuanto menor sea el nivel de desarrollo del país considerado. En algunos niveles, el sector comercial, su forma y actuación, pueden ser el sector clave para potenciar el desarrollo económico; en otros niveles, el papel de sector clave es asumido por otros sectores y otras actividades distintas a la comercial.

1) Generación y canalización de la demanda

El sector comercial tiene como finalidad proporcionar a las unidades económicas demandantes los bienes específicos en el lugar y tiempo deseados. Una mejora en la actuación de este sector tendrá como consecuencia directa un incremento en el nivel de la demanda de los productos establecidos y, posiblemente, la agrupación y canalización de demandas individuales, antes insatisfechas, en un volumen tal, que supere los márgenes mínimos establecidos de gestión y producción.

El hecho de poder gestionar un fuerte volumen de demanda capacita el establecimiento de políticas eficaces de almacenamiento y suministros y de esta forma, posibilitando la actuación correctora sobre los ciclos y estacionalidad de las demandas originarias, permite el establecimiento de una demanda derivada singularmente estable.

De otra parte, aunque con menor relevancia económica, el sector comercial ampliado se puede encontrar en una posición más favorable para aumentar la variedad de los productos ofrecidos paralelamente al aumento de información emitida sobre las peculiaridades de éstos, disminuyendo el riesgo de introducción de nuevos productos y fomentando el proceso de sustitución de unos artículos por otros de calidad superior. Asimismo, la creciente exigencia de calidad exigirá el establecimiento de políticas de control y de centros de selección, lo que, a su vez, provocará en el sector productivo una tendencia hacia la tipificación de los productos. Por último, la necesidad de agilización en las transacciones presionará en el sentido de utilización de nuevas formas de venta, utilización progresiva del crédito y un uso generalizado del sistema bancario.

2) Economías de escala

Según se ha esbozado, de la mejora en la actuación del sector comercial se derivaba un incremento en la demanda de los productos establecidos y una generación de un volumen de demanda para artículos novedosos en algún mercado particular que, por superar una magnitud mínima de explotación, hacía posible la producción eficiente de éstos.

La repercusión inmediata de este fenómeno sobre el sector productivo se concretará en un incremento de la producción de las actividades directamente implicadas en el aumento de demanda. La posible existencia de economías de escala en los procesos productivos redundará en un incremento generalizado de la productividad, al mismo tiempo que las relaciones interindustriales permitirán el aprovechamiento de estas economías, no sólo en aquellos sectores oferentes inmediatos, sino también en aquellos ligados al proceso expansivo mediante las demandas derivadas.

Sin embargo, este proceso no es generalizable a todo el sector productivo. Los subsectores en trance de expansión, aprovechando la situación privilegiada en la que se encuentran, pueden reaccionar de dos formas elementales: la actuación sobre el precio del producto rebajándolo hasta el margen permitido por el incremento de productividad asegurando de esta forma el mercado a la vez que se expulsa de aquél a otras unidades productivas, o bien el mantenimiento del precio primitivo que, a través de los beneficios extraordinarios percibidos y con una política correcta sobre la cuenta de Reservas y Provisiones, preparen la situación para la realización de un cambio tecnológico importante, renovación de equipo, etc. En general, la posición elegida será una intermedia de las dos descritas, asegurándose la competitividad de su producto mediante una reducción del precio junto con la posibilidad de una renovación del capital físico. Por otra parte, los subsectores que por una razón u otra han quedado aislados de los efectos sobre la demanda, inducidos por la transformación de las estructuras comerciales, reaccionarán de forma diferente. Aunque el mantenimiento de la competencia debería llevarles a la renovación, su situación sería mucho más problemática y previa a ésta debe asegurarse la participación en el mercado. Posiblemente se intentarán establecer canales comerciales competitivos, o bien se tenderá a asociaciones directas productor-consumidor. Si estas soluciones no resultaran viables, la participación en el mercado sólo quedaría asegurada mediante la asociación con cadenas comerciales potentes en condiciones de monopsonio por parte de aquellas.

3) Cambio tecnológico

Una de las características de la demanda generada era la de estabilidad. Como habíamos sugerido, una política eficaz de gestión de stocks minimizaba la temporalidad de la demanda y, en consecuencia para las empresas oferentes, esto significaba un mayor horizonte temporal de planeación.

Consecuentemente, la facilidad de planeación, junto con la seguridad de venta del producto, podrían presionar hacia la minimización del riesgo de la inversión y esta posición combinada con los avances logrados en la productividad, debidos a las economías de escala existentes, favorecería el cambio tecnológico.

Al mismo tiempo, las características de las demandas derivadas, de una parte, y la pugna por el mercado, de otra, serían elementos de presión hacia el cambio tecnológico derivado y, de esta forma, se generalizaría un proceso amplio de renovación de las formas productivas.

Ya a este nivel de cambio tecnológico podría ser útil contemplar el fenómeno de influencia estudiado, bajo una perspectiva espacial. En un medio ambiente diferenciado, la adopción de innovaciones no es nunca homogénea y aunque los procesos de diferenciación y especialización regional suponen la adopción en cada punto especializado de la mejor tecnología existente, no significa necesariamente la adopción de un único tipo de tecnología para cada actividad productiva.

En este sentido no cabe referirse a una tecnología general para cada actividad determinada, sino a una configuración de éstas, que determinan una estructura tecnológica determinada.

Podría ser sugerente comparar las estructuras tecnológicas existentes en el sector comercial con las de las actividades productivas asociadas con ella. Geográficamente, tanto las actividades productivas como las distributivas, pueden agruparse según áreas de mercado y en cada una de ellas existirá una estructura tecnológica del sector comercial asociada con la correspondiente del sector productivo para el que ese mercado existe.

La renovación tecnológica en el sector comercial no sólo puede suponer como hemos explicado, una renovación tecnológica en los sectores productivos asociados, sino que al mismo tiempo tiene unos efectos geográficos de polarización y diferenciación espacial de actividades.

4) Instituciones financieras y mercado de capitales

El impacto de la reforma comercial sobre este tipo de instituciones será el resultado de las nuevas políticas y formas de venta, de una parte, y del cambio tecnológico inducido en el sector industrial, de otra. Aunque el primero sería un fenómeno a corto plazo, su importancia no sería excesiva, el segundo es un proceso más profundo del que sólo se sentirían sus efectos a plazo medio pero con una importancia mucho mayor. En definitiva, la presión efectuada sobre las instituciones financieras por una agilización de las operaciones comerciales y el uso generalizado del sistema bancario, suponiendo a estas instituciones lo suficientemente desarrolladas, es fácilmente asimilable y su respuesta no significaría ningún cambio importante en su forma de actuación normal. Aun así, conviene matizar de nuevo que todo el proceso de influencia, es un proceso relativo, en el que juega singular importancia, no sólo las

variaciones de la variable clave, sino los niveles de partida tanto de la estructura «influyente» como de la «influida». Así, y con una estructura bancaria pobremente desarrollada, la reforma de las estructuras comerciales y la agilización de las operaciones que ésta supondría, significaría una presión sobre las instituciones financieras que sería importante, aun a corto plazo.

En otro nivel, las presiones inducidas por las necesidades de cambio tecnológico, son de otra índole. Tanto si atendemos a los sectores desplazados como si se observa a los pujantes, el proceso que estamos describiendo demanda una gran facilidad en los procedimientos de liquidación de activos; de tanta o mayor importancia sería el impacto sobre el mercado crediticio bancario y la presión sobre el mercado de capitales, con el fin de financiar parte de la ampliación o renovación deseada.

Las respuestas de estas instituciones pueden variar, pero en general y a largo plazo, posiblemente se concretarán en la creación de nuevos canales financieros capaces de proporcionar los atractivos suficientes al ahorro privado para transformarlo en un ahorro productivo.

5) Economías externas

El proceso de integración industrial puede observarse como consecuencia directa de la necesidad asociativa derivada de la expectativa de un cambio tecnológico, pero también puede considerarse bajo la perspectiva de internalización de las economías externas. La existencia de economías externas, en algún caso, puede distorsionar el uso del sistema de precios y, en consecuencia, reducir el coste de planeación directa de las actividades. Cuando el posible uso de la planeación y gestión administrativa de una actividad es inferior al uso del sistema de precios, la integración de la actividad dentro de la empresa puede considerarse como rentable.

La ampliación de las estructuras comerciales provoca una situación beneficiosa a determinadas actividades que se encuentran de esta manera en una posición que les permite aumentar su productividad y su producción. Por otra parte y a largo plazo, la adopción de innovaciones por parte de un determinado sector también le coloca en una posición similar en cuanto a productividad y nivel de output.

Básicamente, cualquiera de esas unidades citadas provocará economías externas sobre las unidades productivas proporcionadoras de inputs, las productoras de outputs complementarios, las productoras de outputs sustitutivos con los inputs utilizados y por último sobre todas aquellas unidades productoras de outputs sobre los que recae la demanda creada por la generación de rentas en la primera unidad productiva.

Es en este sentido en el que puede afirmarse que la reorganización del sector comercial puede potenciar una reorganización del sector productivo que internalice las crecientes economías externas existentes.

6) Mezcla industrial

Como se señalaba al comienzo, el impacto de la modificación de la forma y estructura del comercio sobre el crecimiento económico tiene como base el proceso de reorganización del sector productivo hacia una mezcla industrial más dinámica en el que se concretan todas las tendencias mencionadas anteriormente.

La reorganización de la estructura comercial, mediante la demanda continua y estable generada, el aprovechamiento de las economías de escala, el cambio tecnológico inducido y el aprovechamiento de las economías externas generadas, junto con la canalización del ahorro productivo consecuencia de la presión ejercida sobre las instituciones crediticias y mercado de capitales, conducen a una nueva mezcla industrial y a un proceso de crecimiento generalizado. La intensidad de la reacción provocada será función del plazo considerado y de los niveles de partida.

En general, éste es el esbozo de una posible línea teórica que una uno y otro fenómeno. De esta forma, la investigación teórica debería dirigirse al reforzamiento de los argumentos ofrecidos o bien a la proposición de teorías alternativas. Por otra parte, es necesario concretar los términos observacionales asociados con el proceso teórico elaborado que garanticen, mediante su contrastación empírica, la plausibilidad del razonamiento y el empleo de los conceptos utilizados.

2. *El comercio internacional*

Se han expuesto con cierta extensión las ventajas derivadas del comercio en general, ya que como antes se ha manifestado, el éxito de una estrategia comercial exterior radica en utilizar el impulso externo para dinamizar el sistema económico interno. La mayor parte de las concepciones del comercio internacional en teoría pura no resaltan, sin embargo, este hecho. El análisis formal se ha reducido en la práctica a la consideración de sólo dos aspectos del fenómeno; de una parte, las ventajas mutuas del comercio que de alguna forma justifican, «explican», su existencia; de otra, la dirección de ese comercio. A nivel un tanto más institucional pueden observarse de nuevo dos núcleos de análisis: en primer lugar y girando alrededor de los medios de pagos internacionales puede localizarse una corriente que partiendo del oro pasa por los distintos mecanismos de pagos utilizados, poniéndolos en relación con diversos procedimientos de ajuste de las balanzas de pagos y culminan en la descripción de la estructura, partes y relaciones, del sistema monetario internacional. En segundo lugar centrandó la atención en parte de las «imperfecciones del mercado» se desarrolla toda la teoría sobre tasas contingentes, uniones aduaneras e integraciones comerciales.

Ninguno de ambos análisis parece ofrecer un fuerte atractivo a los encar-

gados de formular estrategias comerciales concretas en el Tercer Mundo. De esta forma, en parte por tal insatisfacción y en parte por un proceso lógico de revisión científica, se han desarrollado teorías alternativas que intentan, enfocando el problema de forma distinta, ofrecer una imagen más realista y útil. Dos parecen que han sido los procedimientos elegidos para realizar esta revisión: la crítica de los supuestos en los que descansa la teoría establecida, y el desarrollo paralelo de otras teorías.

Comencemos con la crítica a los supuestos. Desde la teoría de la ventaja comparativa hasta la formulación del modelo de Heckscher-Ohlin²⁹ y las demostraciones formales de la tendencia a la igualación de los precios de los factores, puede observarse un continuo con desviaciones más o menos intensas, en el que predomina un tipo característico de hipótesis que se han ido concretando en supuestos específicos dentro de los distintos modelos más o menos formalizados. En general todos ellos tienen relación con la idea de flexibilidad. La flexibilidad de los precios, junto con la transparencia de mercado, información a coste cero, garantizan el ajuste óptimo para todos los países participantes.³⁰ La flexibilidad en el movimiento de los factores, especialmente en relación con el capital, proporciona ajustes en las balanzas de pagos y se considera como factor relevante en el crecimiento de las economías subdesarrolladas. En definitiva, el comercio internacional de productos se considera como un sustituto de los movimientos de factores,³¹ de tal forma, que aun en el caso de ciertas restricciones al comercio de productos, la flexibilidad en el movimiento de factores puede conducir también a la optimización del sistema mundial. De otra parte, la flexibilidad en la transmisión tecnológica, existencia de funciones de producción semejantes o incluso iguales garantiza, junto con dotaciones de factores relativamente desiguales en los distintos países, la especialización comercial y las consiguientes ventajas derivadas.

La crítica de tales supuestos ha significado en muchos casos una aportación teórica con cierto empaque; en otros se ha resuelto exclusivamente en la propuesta de programas de investigación. La flexibilidad de precios deja paso a la fijación unilateral de éstos, a agrupaciones monopolísticas y oligopolistas, por un lado y a monopsonios y oligopsonios, por otro, con poder suficiente para establecer o controlar entre ciertas bandas, las estructuras de precios. Las intervenciones políticas sobre tipos de cambios y la falta de coordinación, o solidaridad internacionales en cuanto a compatibilidad de las políticas económicas nacionales sobre empleo y tipo de inflación aceptada, introducen fuer-

29. Para una aproximación geométrica ver HELLER, H. R., *International Trade: Theory and Empirical Evidence*, 1968. Traducción castellana: *Comercio Internacional. Teoría y Evidencia empírica*, Madrid, 1970.

30. Ver *International Trade...*, *op. cit.*, cap. VIII.

31. Ver HILGERDT, F., «Uses and Limitations of International Trade in Overcoming Inequalities in World Distribution of Population and Resources», *World Population Conference*, Roma, 1954, y HECKSCHER, E. F., «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income» en *Readings in the Theory of International Trade*, Londres, 1950. Recogido en *Economic Theory...*, *op. cit.*, cap. XI.

tes sesgos en el comportamiento teórico derivado de unos supuestos basados en una cierta flexibilidad de precios.

A pesar de todo, la simple crítica de los supuestos no es suficiente. Puede considerarse un paso necesario, pero el objetivo se sitúa en la formulación de conceptualizaciones alternativas que puedan, compitiendo con éxito con las establecidas, sugerir unas guías de acción más eficaces para la política comercial de los países subdesarrollados. Dados los objetivos de estas notas no se pretenderá una descripción completa, ni tan siquiera una aproximación a las grandes concepciones sobre el imperialismo,³² ni a la mayor parte de la literatura sobre subdesarrollo.³³ Como antes se expresó, se trata de ordenar unas reflexiones surgidas frente a la conferencia de Cambridge en 1972 y sobre ello nos centraremos.

A pesar del recelo de Myrdal³⁴ sobre la obra de Viner,³⁵ en su *Comercio internacional y desarrollo económico*, podemos encontrar algunos puntos significativos. En efecto, a pesar de su forma de tratar los obstáculos comerciales al desarrollo económico,³⁶ su idea de que las oportunidades abiertas a un país subdesarrollado en el campo del comercio exterior han de constituir, con toda seguridad, un factor vital para la determinación del ritmo en que puede realizar su desarrollo económico, puede servir de base al concepto de dependencia nacional del desarrollo mundial que más adelante se desarrollará, y desde luego refuerza la idea generalmente aceptada de que las políticas dirigidas hacia el comercio exterior son relevantes para la solución de problemas internos.

Esta última idea se basa, empíricamente, en el hecho de la fuerte correlación encontrada en los países subdesarrollados entre las tasas de crecimiento del producto nacional y las exportaciones. Sin embargo, como Meier³⁷ ha puesto de manifiesto, la idea no es tan obvia, y en todo caso necesita determinadas cualificaciones.

En efecto, por una parte los datos de Kuznets³⁸ han mostrado que los tipos oficiales de crecimiento en los países subdesarrollados, se encuentran

32. Para una visión general y referencias ver J. A. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press. Traducción castellana: *Historia del Análisis Económico*, Barcelona, 1971. Especialmente pp. 959-973.

33. *Ibidem*.

34. Ver *supra*, nota 4.

35. VINER, J., *International Trade and Economic Development*, 1.ª ed., Oxford, 1953. Traducción castellana: *Comercio Internacional y Desarrollo Económico*, 2.ª ed., Madrid, 1966.

36. Fundamentalmente existen tres: 1. Las condiciones de Comercio de los Países Subdesarrollados concretadas normalmente en la importancia de productos manufacturados y la exportación de productos primarios; 2. La tendencia al empeoramiento de la RRI; tendencia de la que surge la conclusión obvia de la necesidad de industrialización; 3. Los ciclos afectan más a los productos primarios siendo en consecuencia los países subdesarrollados quienes más sufren por tal motivo. Frente a esto, Viner argumenta en dos niveles para eliminar la gravedad del asunto: En relación con 1 y 2, pueden encontrarse buenas posibilidades en la explotación agrícola. En relación con 3, el ciclo tiene dos componentes y en la fase de crecimiento los países subdesarrollados son también los más beneficiados por la coyuntura.

37. MEIER, G. M., «The Impact of the Developed Countries», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

38. KUZNETS, SIMON, «Problems in Comparing Recent Growth Rates for Developed and Less Developed Countries», en *Economic Development and Cultural Change*, enero, 1972.

significativamente sobreestimados, aparte de sugerir que se han registrado en dichos países, paralelamente al proceso de crecimiento, incrementos en la desigualdad de distribución de la renta y en los desequilibrios regionales. De otra parte, se han podido observar fuertes crecimientos del desempleo a pesar del crecimiento del producto nacional. Ésta, así llamada, segunda generación de problemas, lleva a Meier a una tesis en buena medida paralela a la conclusión del apartado 1 «Las ventajas generales del comercio»: no se trata tanto de potenciar el crecimiento del sector de exportación cuanto de utilizar tal crecimiento para la potenciación y uso de los recursos internos. Y desde luego, en relación con la «solución agrícola» de Viner³⁹ la perspectiva de bloques económicos elimina su simplicidad. En efecto, la eficiencia agrícola en los países subdesarrollados, utilizada bien para lograr un país agrícola desarrollado, o bien para la tesis clásica, potenciar la industrialización dirigida a la sustitución de importaciones (perspectiva tradicional) o a la sustitución de exportaciones (planteamiento alternativa) tiene que realizarse con la ayuda de las diversas políticas agrícolas del mundo desarrollado. Y, de nuevo con Meier, no parece claro que las políticas agrícolas del mundo desarrollado contribuyan a lograr la eficiencia necesaria. Desde luego, los condicionamientos políticos internos en los países desarrollados, no permiten fácilmente la reducción del proteccionismo agrícola, pero sí se podría conseguir que fuera posible, al menos, no competir con la producción de los países menos desarrollados. La «ayuda alimenticia» de USA y su repercusión externa a la baja sobre el precio de los cereales, así como los subsidios agrícolas de la CEE y el funcionamiento general de la «Europa Verde», parecen ir en sentido completamente distinto al favorable para los países en vías de desarrollo.

Las cosas parecen claras. Aun la posición más liberal admite matizaciones cuando se trata de los países en vías de desarrollo. La conclusión del trabajo de H. G. Johnson presentado a la conferencia, así lo confirma:⁴⁰ No hay nada incorrecto en el principio tradicional de que la libertad de comercio proporciona ventajas a ambas partes, pero, y aquí la matización, los países ricos se encuentran en mejor posición que los pobres para gozar de tal ventaja. En efecto, para Johnson, que acepta el principio general al que ya se ha hecho referencia,⁴¹ de que con libre comercio, libre transmisión de tecnología y parecidas proporciones nacionales de capital-trabajo, las restricciones al movimiento de los factores, no serían capaces por sí mismas de provocar desigualdades nacionales, sólo existen dos formas en un mundo de discriminaciones nacionales capaces de promover el desarrollo de los países subdesarrollados: 1. La aceptación de la discriminación y la compensación a los perdedores, mediante transferencias de recursos bajo forma de asistencia al desarrollo, y 2. El establecimiento de un sistema de inversión y comercio mundial en el que

39. Ver *supra*, nota 36.

40. JOHNSON, H. G., «International Trade and Economic Development», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

41. Ver *supra*, nota 31.

los países subdesarrollados, puedan obtener ventajas de participación, es decir, libertad de comercio y libertad de inversión internacional.

H. G. Johnson reconoce que en los países avanzados se ha registrado un movimiento a la baja sobre las tarifas de los productos industriales (a excepción de los productos industriales, con los que el Tercer Mundo puede competir) acompañado de una fuerte protección agrícola. Por supuesto, esta actitud no resulta en absoluto conveniente para los países subdesarrollados y su solución teórica liberal debe interpretarse en la línea de eliminar tales discriminaciones. Como solución teórica puede servir, pero no cabe duda que existen otras alternativas más «realistas» que, aceptando el *statu quo* mundial, proponen soluciones que pueden resultar eficaces.

Tradicionalmente, el liberalismo se ha venido enfrentando con dos corrientes en cierta medida opuestas: el proteccionismo y la planificación. Y decimos «en cierta medida», ya que bajo la perspectiva utilizada hasta el momento que dicotomiza las acciones, movimientos, hechos y políticas, en nacionales e internacionales, el proteccionismo externo puede venir acompañado de un fuerte comportamiento liberal interno o de una fuerte planificación normativa en el interior. Por supuesto, aunque un tanto más difícil, puede combinarse una completa libertad de comercio exterior con una cierta dosis normativa de planificación interna.

Sin embargo, la formulación alternativa no ha circulado por los caminos, al menos explícitamente, de la planificación o del proteccionismo nacional. Aunque Sachs⁴² dedicó su trabajo a la comparación entre la planificación y el *laissez-faire* y Dell⁴³ trató de los problemas que el superproteccionismo creaba, la solución y el enfoque de más impacto fue el asociativo. De alguna forma, la idea del desarrollo como proceso mundial en el que participan los distintos países ha conducido a la delimitación, un tanto burda en su primera aproximación, de los dos bloques: desarrollo y subdesarrollo; bloques con características, problemas y soluciones distintas que requieren, en consecuencia, consideración aparte.

Mientras que Meier, llevando la idea de la división del trabajo a nivel internacional, propone la especialización del mundo desarrollado en la creación de conocimiento y servicios cuaternarios y del subdesarrollado en las industrias tradicionales, así como el establecimiento de un «Sistema General de Preferencias» con carácter discriminatorio (contrariamente al GATT), otros como Stewart⁴⁴ y Mahbub ul Haq,⁴⁵ van más lejos en sus sugerencias.

Stewart, tras un detenido análisis de las interrelaciones entre comercio y tecnología (que examinaremos con cierta minuciosidad en la sección

42. SACHS, I., «Outward-Looking Strategies: A Dangerous Illusion?», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

43. DELL, S., «Regional Groupings and Developing Countries», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

44. STEWART, F., «Trade and Technology», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

45. MAHBUB UL HAQ, «Industrialization and Trade Policies in the 1970's: Developing Country Alternatives», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

próxima, dada su significación) llega a concluir que los productos diseñados para los países desarrollados son doblemente inapropiados para los países en vías de desarrollo. Inapropiados en el sentido de producirlos y exportarlos, ya que, debido a la fuerte relación producto-tecnología, los métodos de producción reflejarán las condiciones de escala e intensidad en capital y adiestramiento, características del país desarrollado y difícilmente coincidentes con las del subdesarrollado. Inapropiados para el consumo en cuanto suelen responder a las necesidades de los consumidores de los países desarrollados. Para un país subdesarrollado no suele ser conveniente consumir los bienes producidos en los países desarrollados, ni producir los bienes que estos últimos consumen. El fomento del comercio inter-países subdesarrollados y el desaliento del comercio con los desarrollados, parece la política aconsejable.

Mahbub ul Haq llega a conclusiones similares aunque por razonamientos distintos. Para él, el objetivo principal es el establecimiento de una estrategia general de desarrollo para el país. En segundo lugar se trataría de adecuar la estrategia comercial a la estrategia interna. Así, en función de objetivos similares en los distintos países del subdesarrollo, puede llegarse a la formulación de estrategias comerciales comunes. Con este fin, puede intentarse la realización de un «Telón de pobreza» para el que Mahbub ul Haq sugiere: 1. La devaluación conjunta (alrededor de un 50 por ciento) de los países en vías de desarrollo; 2. Seguir sectorialmente la experiencia de la OPEP; 3. Fomentar el desarrollo de los recursos comunitarios, especialmente de los alimentos marinos en orden a una formulación realista de las políticas nutricionales necesarias; 4. El diseño institucional de un mecanismo que ayude al comercio en el interior del mundo subdesarrollado. (Posible desarrollo de la UNCTAD.)

Una vez conocidas las distintas tendencias en cuanto su oposición o corrección del planteamiento tradicional, pasemos a ver cuáles son las posibles concreciones en cuanto al diseño de una estrategia comercial para los países en vías de desarrollo.

II. LA ESTRATEGIA COMERCIAL DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

A la vista de la situación externa e interna de un conjunto de necesidades nacionales, de una serie de recursos internos disponibles, de unas restricciones, en cierta medida exógenas, el responsable correspondiente de un país del Tercer Mundo se plantea el diseño de una estrategia comercial adecuada. ¿Cuáles serán sus preguntas inmediatas?... ¿En qué medida la Teoría Económica ayudará a resolver sus interrogantes?

En parte ya hemos contestado a ambas preguntas. En relación con la teoría, la respuesta se ofrece a dos niveles de aceptación distintos. En primer lugar cabría situarse en la vieja posición de Mill⁴⁶ y ofrecer las conclusiones

46. MILL, J. S., *Principios de Economía Política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, 2.ª ed., traducción de la edición Ashley, 1909, México, 1951.

teóricas como una simple tendencia, una fuerza que, unida con otras tendencias, conocidas teóricamente como pertenecientes a otros campos no económicos, o desconocidas, conducen a la resultante final. Afortunadamente, las ideas sobre método han avanzado lo suficiente como para poder exigir resultados a una teoría, y desde ese punto de vista, como se ha apuntado, las contribuciones teóricas aplicables a los países subdesarrollados en relación con el comercio internacional, dejan mucho que desear. En segundo lugar, lo que nunca se puede negar es la utilidad que los distintos conceptos económicos bajo la perspectiva schumpeteriana de herramientas de trabajo, brindan a los artífices de la política comercial. Para éstos, el beneficio derivado de la teoría económica sería más que una estructura formal y articulada bajo forma de teoría, un cajón de sastre donde se encuentran las hipótesis contradictorias, las descripciones más minuciosas y detallistas, los conceptos más vagos y las generalizaciones menos observables. Y esto, en tanto en cuanto un sentido común especial, una rara intuición, parece advertir a tales responsables que aunque lo político social pueda venir condicionado por lo económico en las grandes concepciones marxistas, lo económico queda subordinado a lo político en la cotidianidad de las decisiones. Y no es un juego de palabras. Es un simple resultado del uso de palabras idénticas, «lo económico», con significados distintos; no es necesario hacer notar la gran diferencia en contenido para un autor marxista y un empirista con referencia a lo «económico».

En consecuencia, no parece que las actuaciones juzgadas como erróneas en muchos casos, se realicen de esta forma en función de la ignorancia; parecen más bien marcadas con el sesgo de la impotencia. Los economistas del Tercer Mundo no resultan una raza de ignorantes, que traspasados por cientos de errores acumulados en su educación, son incapaces de formular soluciones adecuadas para sus países. Parece, más bien, que, por el contrario, su visión del problema es tan clara que por involucrar un cambio fundamental, sus recomendaciones son frenadas (a veces ni expuestas, merced a un cierto sentimiento de autocensura, basada en la impracticabilidad) en el contexto político nacional con restricciones de orden interno (estabilidad, orden, mantenimiento de la situación por los detentadores del poder), o bien, si consiguen traspasar las barreras nacionales, en el contexto político internacional.

Sin embargo, a pesar de conocerse perfectamente qué es lo que se desea y de entender más o menos perfectamente cuáles deben ser los medios a utilizar, el distinto nivel de los objetivos y de los medios conduce a veces a una cierta confusión, una falta de orden que vamos a tratar de obviar bajo nuestra perspectiva.

La pregunta, en consecuencia, se reduce a: ¿En qué medida puede el comercio internacional afectar al fenómeno de desarrollo de un país del Tercer Mundo? La respuesta, mediante la descripción de los mecanismos, se ha ofrecido en la primera parte: afecta al desarrollo económico nacional en la medida en que se sea capaz de internalizar el impacto externo comercial. Fundamentalmente, entonces, el proceso de desarrollo puede concebirse como un intento

de dinamizar la estructura interna de un país, que en el caso de los países subdesarrollados, se encuentra con un alto grado de estabilidad, mediante impactos exógenos, internos y externos que provoquen un movimiento auto-sostenido.⁴⁷

De esta forma, y bajo tal perspectiva, se comprende mejor la posición de Patel,⁴⁸ cuando afirma que el comercio juega sólo un papel secundario en la política de desarrollo. Es secundario en la medida en que a la hora de dinamizar la estructura interna, el comercio exterior es sólo un impacto potencial más. Puede, sin embargo, convertirse en fundamental si, debido a los condicionamientos específicos, se convierte en el único, o el más importante medio de acción.

Así, la posible clarificación debe dirigirse en dos sentidos: En primer lugar sobre la naturaleza y las causas del fenómeno del desarrollo; en segundo lugar, sobre la forma más adecuada de utilizar el control sobre el comercio exterior.

Sobre el fenómeno del desarrollo económico parece que se van concretando las diversas posiciones teóricas y llegando a síntesis más o menos generales sobre la totalidad, internacionalidad del fenómeno. Aun contando con las divisiones geográficas en naciones con mayor o menor control interno, no parece nada utópico pensar, en la actualidad, sobre el mundo, bajo una perspectiva de sistemas. Sean o no deseadas, ahí están las relaciones económicas internacionales, las diversas áreas de influencia, las zonas políticas y los bloques, reales hasta tal punto, que por trascender su vinculación geográfica los hace más fácilmente examinables en un espacio abstracto, que bajo coordenadas territoriales, pocos deben ser los lugares y desde luego de poca importancia, que no se vean de una forma u otra, abocados a la participación en el sistema mundial. En consecuencia, la consideración del desarrollo como fenómeno mundial, parece completamente adecuada a la situación presente.

Además, aparte de ser cada vez más generalmente aceptado que la perspectiva con la que debe ser examinado el hecho del desarrollo, es fundamentalmente internacional, se insiste en que la forma de llevarse a cabo es merced a un continuo proceso innovativo. La combinación de la perspectiva internacional con la atención dedicada a la adopción de innovaciones puede resultar el marco idóneo para la interpretación del fenómeno.

Por supuesto, cuando tratamos con los países en vías de desarrollo, la perspectiva internacional-innovativa, debe cualificarse con las restricciones pertinentes para lograr un enfoque adecuado. Aún conscientes de las omisiones y la excesiva simplicidad de tal actitud, en aras de la brevedad seguiremos a Lasuén⁴⁹ y Stewart,⁵⁰ en la determinación esquemática del sentido de esas restricciones.

47. Ver sección 1 del apartado I.

48. PATEL, I. G., «Some Reflections on Trade and Development», en *Trade Strategies...*, *op. cit.*

49. Ver *supra*, nota 8.

50. Ver *supra*, nota 44.

En relación con la internacionalización del fenómeno del desarrollo, las repercusiones restrictivas sobre los países del Tercer Mundo, Lasuén, utilizando un modelo mundial de dos sectores (Tercer Mundo y Países Ricos) con funciones de ahorro de corte clásico e hipótesis marxistas de producción, ha analizado las condiciones para un crecimiento estable de la renta mundial.

En su desarrollo, ha demostrado que no existe una política potencial de crecimiento para el Tercer Mundo que permita la consecución de tasas de crecimiento de pleno empleo superiores a las del Mundo Opulento. En su razonamiento, se pone de manifiesto que la tasa de crecimiento con pleno empleo del Tercer Mundo, depende de la tasa de crecimiento del Mundo Opulento, así como de parámetros comerciales y tecnológicos. En su opinión, y dados los valores predominantes de esos parámetros y la evolución probable de la tasa de crecimiento del Mundo Opulento, existen pocas esperanzas de que el país medio en vías de desarrollo, consiga una tasa de crecimiento de pleno empleo. A lo largo de su análisis, por otra parte, se tocan dos puntos que resultan de singular importancia para el enfoque que hemos elegido; el primero de ellos se refiere a la posibilidad y el beneficio de un comercio casi exclusivo entre los países situados en niveles aproximados de subdesarrollo; el segundo hace referencia al tema de la «Tecnología del Tercer Mundo» que, brevemente enunciado anteriormente en relación con la posición de Stewart, pasaremos a observarlo con cierta minuciosidad a continuación.

En su propia expresión, «más comercio» se debía convertir en «más comercio de bienes de capital entre los países en vías de desarrollo»; y «tecnología del Tercer Mundo», en «producción por el Tercer Mundo de bienes de capital de tecnología mundial». Su creencia en la existencia y el buen funcionamiento de amplios canales de difusión de la innovación junto con la disponibilidad de la información adecuada, así como la idea de que sólo una intensificación de la componente capital en los procesos productivos de los países del Tercer Mundo, puede conducir a éstos a la igualación de las tasas de crecimiento con las del mundo desarrollado, justifican su postura.

La idea del desarrollo como proceso innovativo puede rastreadse muy hacia atrás en la historia del pensamiento económico. Sin embargo, es generalmente aceptado que fue Schumpeter⁵¹ quien proporcionó su moderna formulación. Debido a que la innovación suele quedar estrechamente relacionada con un cambio tecnológico, los problemas que afectan a la transmisión y difusión tecnológica afectan de manera similar a las condiciones del desarrollo económico y a su evolución. Stewart, en su artículo ya citado,⁵² obtiene sustanciosas observaciones sobre el fenómeno del desarrollo en los países del Tercer Mundo, utilizando esa perspectiva.

Para Stewart, las características de la tecnología son: 1. La tecnología cam-

51. Ver *supra*, nota 32.

52. Ver *supra*, nota 44.

bia temporalmente según se desarrollan nuevos métodos de producción y nuevos productos. Tales cambios son el resultado de gastos deliberados, encaminados a promoverlos. En tal sentido, es decir, considerando como productos económicos a los cambios tecnológicos, estos últimos forman parte del sistema económico. 2. Por ser producto variable, necesita especificación espacio temporal. 3. Involucra un conjunto particular de requerimiento de factores. No se puede transferir una determinada tecnología sin comunicar al mismo tiempo las máquinas necesarias y las habilidades pertinentes. 4. Cada tecnología queda asociada a cierto tipo de productos.

Las conclusiones son también terminantes: si las tecnologías utilizadas tienden a reflejar las proporciones relativas de los factores existentes, y si cada producto queda asociado con una tecnología determinada, a los países en vías de desarrollo no les beneficia producir los bienes que los países desarrollados consumen.

Y si éstas son las restricciones fundamentales existentes sobre el fenómeno del desarrollo en relación con el comercio, tan importantes o más lo son aquellas que operan sobre los medios de actuación externa dirigidos a la consecución de buenos resultados tras la formulación de una estrategia.

Como al principio manifestábamos, el comercio internacional no es un juego de buenas voluntades; los poderes actúan en el sentido de protección de intereses. Aun en los diagramas con más elevado grado de abstracción, del tipo «caja de Edgeworth», el punto exacto elegido dentro de la curva del contrato depende en última instancia de la capacidad negociadora o de presión de los participantes.

A nivel internacional, como se desprende de la observación de los últimos acontecimientos mundiales y del sesgo político que toman los distintos informes económicos y aun comunicaciones científicas, se observa una conciencia creciente de la profunda interrelación entre lo económico, lo político y lo social. Objetivos políticos se intentan conseguir mediante actuaciones económicas y los acuerdos económicos suelen presentarse con unas restricciones o condicionamientos políticos de base. Hasta cierto punto, es justificable la abstracción por parte del teórico de estos problemas, pero tales condicionamientos limitan, acotan, la viabilidad de las estrategias del práctico.

En consecuencia, tanto las consideraciones del desarrollo como fenómeno mundial, como los planteamientos tecnológicos e innovativos, así como las tesis imperialistas o de zonas de influencia, parece que conducen a una conclusión definida: La forma idónea en la que el comercio internacional puede utilizarse para el crecimiento económico es mediante la estrecha asociación de países situados en similar nivel de desarrollo. Bajo tal perspectiva, la sugerencia sobre el «telón de pobreza»⁵³ combinada con una regionalización interna basada en estructuras de desarrollo similares, regiones homogéneas de

53. Ver *supra*, nota 45.

Richardson en cierto sentido,⁵⁴ en un marco de cooperación intra Tercer Mundo, cobra todo su sentido.

Sin embargo, dos dificultades básicas se presentan frente a tal idea. De un lado, el fuerte nacionalismo de la mayor parte de los países del Tercer Mundo, nacionalismo que ha sido y es la base de la cohesión interna y al mismo tiempo, una de las manifestaciones del neutralismo. De otro, el enfrentamiento con el mundo desarrollado que, en última instancia, no dudará en la desarticulación de tal proyecto.

De todas formas, como la idea y la tendencia real están ya apuntadas, las dificultades sugeridas o bien serán superadas o se transformarán en otras distintas. De la habilidad y generosidad de los gobiernos revolucionarios del Tercer Mundo depende la utilización de los nexos de unión reales: económicos, geográficos, étnicos, religiosos, de lenguaje, etc., para fomentar tal tipo de solidaridad. Es altamente significativo que fuera el mundo árabe (en el que se dan todos los nexos citados) el primero que de forma coherente ha tomado una posición de enfrentamiento.

Respecto a la oposición del mundo desarrollado, la cuestión es todavía más problemática y dificultosa. Únicamente el miedo a la represalia, lo que significa una cuantiosa dedicación de recursos a formar un armamento moderno disuasorio o un cambio profundo en la conciencia social de los países desarrollados, cambio que no puede ser espontáneo, permitiría una formación de tal bloque.

Las dificultades existen y el problema es mundial. La solución tendrá que tener la misma dimensión.

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Autónoma de Madrid.

54. RICHARDSON, H. W., *Urban Economics*, Baltimore, 1971. Traducción castellana, Madrid, 1975.