



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**LIBERALISMO FRENTE PROTECCIONISMO:
CASO DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA**

Autor: Carolina Menéndez Becker

Directora: Lourdes Fernández Rodríguez

Resumen

El presente trabajo de investigación analiza las ventajas y limitaciones de la apertura de los mercados al ámbito internacional. Parte de una revisión de las principales teorías y modelos económicos que ayudan a entender el surgimiento y evolución del comercio en las últimas décadas. Se analizan los efectos sobre la economía estadounidense de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2001, la ola proteccionista que ha surgido como consecuencia y las implicaciones de las barreras arancelarias y cuotas sobre el bienestar de los estados. Al hilo de este estudio, se proponen posibles políticas y prácticas alternativas al proteccionismo que permitan una mejor adaptación de las sociedades a la magnitud competitiva de los mercados internacionales.

Palabras clave:

Libre comercio, aislacionismo, proteccionismo, teorías económicas, Trump, Organización Mundial del Comercio, China

Abstract

This paper contains an analysis of the main benefits and drawbacks of opening the markets to the international arena. Starting with an insight on the dominant economic theories and models of international trade, it then proceeds to explain the effects that the admission of China to the World Trade Organization in 2001 has had on the US economy. It also analyses the wave of protectionism that has recently arisen and the effects that trade barriers have on the welfare of the societies. Finally, it suggests several political and social policies that serve as alternatives to trade barriers and allow for a better adaptation of societies to the competitive magnitude of the current international commercial paradigm.

Key words:

Free trade, isolationism, protectionism, economic theories, Trump, World Trade Organization, China

ÍNDICE

Resumen.....	I
Abstract.....	I
INDICE DE FIGURAS.....	IV
1. INTRODUCCION	1
1.1. Propósito general de la investigación	1
1.2. Contextualización del tema.....	2
1.3. Objetivos	3
1.4. Metodología	4
1.5. Estructura del trabajo	4
2. TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	6
2.1. Teoría Tradicional del Comercio Internacional.....	6
2.1.1. Teorías Clásicas	6
2.1.2. Teorías Neoclásicas	7
2.1.3. Conclusiones	9
2.2. Nueva Teoría del Comercio Internacional.....	10
2.2.1. Comercio internacional por rendimientos crecientes a escala	10
2.2.2. Comercio internacional en contexto de competencia monopolística...	10
2.2.3. Conclusión	13
2.3. Nueva Nueva Teoría del Comercio Internacional	13
2.4. Una visión más crítica.....	14
2.4.1. Escuela estructuralista.....	15
2.4.2. Economía ortodoxa	17
2.5. Conclusiones de los Modelos.....	18
3. ¿LIBRE COMERCIO A TODA COSTA?	21

3.1.	CHINA: Efectos de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio.....	21
3.2.	ESTADOS UNIDOS: Auge del proteccionismo como reacción.....	24
3.2.1.	Efectos económicos e impacto sobre el bienestar de los instrumentos de política comercial.....	24
3.2.2.	Conclusiones.....	30
3.3.	RELACIÓN ESTADOS UNIDOS CHINA: Una Guerra Comercial.....	31
3.4.	Alternativas a los instrumentos de política económica.....	33
3.4.1.	Política de promoción exterior.....	33
3.4.2.	Política social.....	35
4.	CONCLUSIONES.....	39
5.	BIBLIOGRAFÍA.....	41

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Efectos del arancel sobre un país pequeño	25
Figura 2: Efectos del arancel sobre un país grande.....	27
Figura 3: Efectos de las cuotas sobre un país pequeño.....	29

1. INTRODUCCION

1.1. Propósito general de la investigación

La teoría del comercio internacional está compuesta por dos campos de estudio: la teoría pura y la teoría monetaria. El presente Trabajo Fin de Grado que se enmarca en el área de economía internacional se centrará en la teoría pura cuya materia de estudio son las variables reales que determinan el patrón de comercio entre los distintos países y se ha ido desarrollando a lo largo de los años con el objetivo de comprender las ventajas y desventajas del comercio internacional.

En las últimas décadas se ha observado un rápido crecimiento de las cifras relativas al intercambio de bienes y servicios a escala global. Si tomamos como ejemplo el año 2016, el valor de las exportaciones mundiales de mercancías alcanzó la cifra de 15,46 billones de dólares mientras que las exportaciones de los servicios llegaron a los 4,8 billones (WTO, 2017). A pesar de lo anterior, la respuesta a la crisis del 2008 ha supuesto la aprobación en países de todo el mundo de más de 10.000 normas en contra del libre comercio en los últimos diez años.

El auge del proteccionismo que se está produciendo en grandes potencias como los Estados Unidos, tradicional baluarte del ideal del multilateralismo y del libre comercio, está generando un entorno de incertidumbre en el plano internacional. Esta situación de inseguridad me lleva a reflexionar sobre las consecuencias de las medidas del “patriotismo económico” tanto a escala nacional como internacional.

En octubre 2018 en su última reunión anual en Bali, el Fondo Monetario Internacional (FMI), y el Banco Mundial mostraron un claro pesimismo en sus previsiones sobre la economía global. Sus pronósticos relativos al crecimiento económico no alcanzaron los números esperados y se advirtió sobre los peligros que un entorno proteccionista conlleva. Además, la Organización puso nombre a los países que considera serán los mayores perjudicados de las nuevas medidas arancelarias entre los que destacan Estados Unidos, China, Canadá y México; y dentro de la Unión Europea (UE), Francia, Alemania y Reino Unido.

Este trabajo de investigación buscará comprender las razones que explican el pesimismo del Fondo Monetario Internacional, así como valorar el coste del abandono

del multilateralismo comercial que nos hace vislumbrar un incierto futuro en las relaciones comerciales.

1.2. Contextualización del tema

El fin de la Segunda Guerra Mundial permitió un proceso de integración caracterizado, en términos económicos, por la eliminación de barreras al comercio internacional que facilitaron su desarrollo. En efecto, la simplificación de las transacciones internacionales dio paso a una etapa de sólido crecimiento mundial en la que las relaciones entre los estados fueron poco a poco estrechándose. En términos jurídicos, se firmaron múltiples tratados con el fin de facilitar la inversión extranjera, las importaciones y las exportaciones. Además, en aras de reforzar la seguridad jurídica, se desarrollaron novedosos mecanismos de resolución de disputas entre las empresas y los estados mediante la inclusión de cláusulas de arbitrajes de inversión.

Así, a lo largo de las décadas, la globalización ha permitido reducir la desigualdad entre países, creando riqueza a escala mundial. Cabe destacar el caso de países como India, China o Brasil que se han beneficiado notablemente de la apertura del comercio. No obstante, al mismo tiempo, la globalización ha incrementado la desigualdad dentro de los países. En los últimos años, la desaceleración económica, junto a la ya mencionada creciente desigualdad, han generado el descontento en una parte importante de la población cuyo efecto ha sido el auge de discursos populistas que proponen la vuelta a una política comercial proteccionista.

Estas nuevas tendencias están teniendo un impacto importante en las decisiones comerciales y políticas entre los países:

En Estados Unidos algunas de las medidas de política económica más relevantes aprobadas desde llegada del presidente Donald Trump a la Casa Blanca incluyen la ruptura o renegociación de acuerdos internacionales, tal y como es el caso de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión, comúnmente conocido por sus siglas en inglés TTIP, con la UE o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) con Canadá y Méjico, o el establecimiento de aranceles a algunos de sus socios más importantes como China, Japón o la UE.

La victoria del Brexit en Reino Unido, el auge de movimientos como el Frente Nacional en Francia o el Movimiento 5 Estrellas en Italia, están poniendo freno al proceso de integración en la UE. Asimismo, los movimientos regionalistas en países como España (Cataluña), Bélgica (Flandes) o Alemania (Baviera), contribuyen a la generación de una inestabilidad política mundial.

El reciente auge de proteccionismos puede considerarse una respuesta ante un deterioro del bienestar social derivado de la falta de capacidad de adaptación a un proceso de globalización extremadamente veloz.

1.3. Objetivos

Las continuas advertencias del Fondo Monetario Internacional sobre una desaceleración económica mundial causada por una guerra comercial en el entorno internacional crean desconfianza e intranquilidad en la sociedad.

El presente estudio de investigación tendrá como objetivo principal comprender las causas que han llevado a la adopción de políticas proteccionistas por parte de diferentes gobiernos, especialmente el estadounidense y su vinculación con la entrada de China en el mercado internacional.

Los objetivos secundarios del trabajo son:

- Realizar un breve recorrido sobre las diferentes teorías de comercio internacional que ayuden a comprender las razones y consecuencias de llevar a cabo transacciones internacionales de bienes y servicios. Valorar su relevancia y posible adaptación a la actualidad.
- Investigar el impacto sobre el bienestar de los instrumentos de política comercial e introducir el auge del proteccionismo como posible consecuencia.

1.4. Metodología

El Trabajo se ha realizado a partir de una revisión bibliográfica con el objetivo de definir brevemente las principales teorías explicativas del comercio internacional. Al centrarse en un tema muy reciente, la Guerra Comercial entre Estados Unidos y China, el análisis de la investigación se sustenta fundamentalmente en artículos académicos y periodísticos, así como declaraciones de las máximas autoridades de relevantes organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional.

Los artículos académicos del economista David H. Autor son especialmente relevantes para este trabajo de fin de grado. Sus estudios se han obtenido de la página web oficial de la universidad Massachusetts Institute of Technology, MIT Economics. Además, se ha recolectado información de artículos económicos publicados por el Boletín Económico de Información Comercial Española, el Real Instituto Elcano, Funcas, Journal of international Economics o Annual Review of Economics entre otros. También se ha utilizado la base de datos de la Universidad Pontificia de Comillas, así como Google Académico para la búsqueda de información.

1.5. Estructura del trabajo

Este Trabajo Fin de Grado se divide en cuatro grandes capítulos:

1. Introducción

En este apartado he expuesto mi preocupación por la ola de proteccionismo que se está desarrollando recientemente en las principales potencias comerciales y que ha dado lugar a un entorno de incertidumbre. Con el propósito de comprender el auge de las políticas arancelarias estadounidenses y su relación con la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio se ha utilizado un método de investigación cualitativo basado en fuentes bibliográficas.

2. Teorías económicas del comercio internacional

Con el objetivo de comprender los efectos de la globalización que han llevado al nacimiento de políticas proteccionistas en diferentes estados, se analizan los principales modelos económicos del comercio internacional. Primero se exponen las teorías

clásicas y neoclásicas, seguidas por las nuevas doctrinas y finalmente se desarrollan las nuevas nuevas teorías de comercio internacional. Dicho análisis tiene como objetivo dar respuesta a la pregunta del porqué de las relaciones comerciales entre países.

3. ¿Libre Comercio a toda costa?

El tercer capítulo se divide a su vez en tres apartados:

El primer epígrafe se centra en China y la particular importancia de su elevado crecimiento económico. Principalmente se exponen los efectos que ha tenido la entrada de la potencia asiática en la Organización Mundial del Comercio en 2001 sobre la economía estadounidense.

Estados Unidos (EE.UU.) es el protagonista del segundo epígrafe donde se analiza el auge del proteccionismo liderado por el presidente Donald Trump como reacción ante el alto grado de competencia que supone la apertura de los mercados a Pekín.

En el tercer epígrafe se estudian los efectos económicos y el impacto social del establecimiento de herramientas de control y regulación políticas proteccionistas.

Finalmente se proponen alternativas menos agresivas que las políticas comerciales.

4. Conclusiones

A partir del análisis exhaustivo de las aportaciones, así como limitaciones del libre comercio internacional en un contexto de globalización y proteccionismo internacional, se enumeran las principales ideas extraídas de este trabajo de investigación.

2. TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En este apartado se realiza una revisión de las principales teorías económicas del comercio internacional con el objetivo de presentar una visión de conjunto de las diferentes hipótesis desarrolladas a lo largo de la historia sobre las causas y consecuencias del intercambio de bienes y servicios entre distintos países.

Las doctrinas se han dividido en tres grandes categorías, la Tradicional, la Nueva y la Nueva Nueva Teoría de Comercio Internacional, y se han expuesto tal y como fueron formuladas por sus autores. Al final de cada categoría se ha incluido un pequeño epígrafe con las principales ventajas y limitaciones de los modelos correspondientes.

2.1. Teoría Tradicional del Comercio Internacional

Representada por los clásicos y neoclásicos, la Teoría Tradicional se centra en explicar el comercio inter-industrial. Incluye los modelos que explican las causas del intercambio en función de las diferencias entre países, como son las variaciones tecnológicas y de dotaciones factoriales, en un contexto de competencia perfecta, sin fallos en el mercado (Blanco, 2011).

2.1.1. Teorías Clásicas

Teoría de la Ventaja Absoluta de Adam Smith (1776)

En su obra *“La riqueza de las naciones”* Adam Smith defiende que, con el libre comercio, cada país podrá especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes en los que tenga una ventaja absoluta, es decir, los que pueda producir por un coste medio menor que el resto de los países.

Para Smith el comercio internacional será beneficioso porque amplía el mercado permitiendo la división del trabajo y la especialización, dos aspectos claves para el crecimiento económico. No obstante, esta teoría no consigue explicar qué sucede si un país cuenta con la ventaja absoluta de todos sus bienes ni cómo se fijan los precios de intercambio (Blanco, 2011).

Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo (1817)

En su obra “*Principios de economía política y tributación*” David Ricardo explica la existencia del comercio internacional en un contexto donde un país tiene la ventaja absoluta en la producción de todos sus bienes.

Según establece la Teoría de la Ventaja Comparativa, el comercio se basa en las diferencias de los costes relativos¹ debidas a la existencia de distintas tecnologías (productividad) en cada país. En este modelo, cada estado debe especializarse y exportar aquellos bienes que produce a un menor coste relativo e importar aquellos en los que tenga una desventaja relativa; esto permitirá un intercambio beneficioso para ambos (Blanco, 2011). En este comercio no habrá perdedores, ya que la producción total es mayor que en autarquía, se exporta el excedente y se importa el bien que no se produce permitiendo un mayor consumo de ambos bienes.

2.1.2. Teorías Neoclásicas

Con respecto a las anteriores, las Teorías Neoclásicas suponen un avance al incorporar una función de demanda a sus modelos y considerar que el trabajo no es el único factor de producción, lo que permite que haya ganadores y perdedores en el comercio internacional. Además, la tecnología ya no es lineal y esto conducirá a una especialización incompleta.

Modelo de Haberler (1931)

Haberler introduce la teoría del coste de oportunidad. El coste de oportunidad de un bien se define como “la cantidad de un segundo bien que debe sacrificarse para liberar los suficientes factores de producción para poder producir una unidad adicional del primer bien” (Blanco, 2011). El país con un menor coste de oportunidad tendrá una ventaja comparativa en ese bien.

En el modelo de Haberler la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) representa las máximas cantidades de dos bienes que puede producir un país y que, en una situación de autarquía, coincide con la frontera de consumo en el estado. La pendiente

¹ Con costes relativos debemos entender el coste de un bien medido en términos de otro bien

de la curva en el punto de producción y consumo de autarquía recoge el precio relativo doméstico de los bienes.

Haberler pone de manifiesto que gracias al comercio internacional, un país puede separar las decisiones de producción y consumo y optimizar ambas por separado. Esto permite al país alcanzar un nivel de bienestar superior que en autarquía. Asimismo, al introducir las preferencias de los individuos permite conocer los precios de intercambio bajo comercio internacional.

Modelo de Heckscher (1919) - Ohlin (1929)

La teoría de David Ricardo habla de costes relativos pero no explica la razón por la que los costes difieren entre los países. El modelo de Heckscher y Ohlin va más allá y explica que la ventaja relativa que da lugar al comercio internacional se debe a las diferencias relativas en la dotación de factores de producción entre los países. Por tanto, las diferencias en los precios relativos de los bienes aparecen como resultado de la relación entre recursos y tecnología² (Lugones, Bianco, & Peirano, 2012).

Su modelo parte de una serie supuestos, bastante restrictivos:

- Hay dos países (A y B), dos productos (X e Y) y dos factores de producción (capital y trabajo).
- Ambos países disfrutan de la misma tecnología con productividades marginales decrecientes, por que no habrá especialización completa
- Cada bien es relativamente intensivo en un factor: Si X es intensivo en capital, Y lo será en trabajo³.
- Se cumple la irreversibilidad de la intensidad factorial
- Las preferencias en ambos países son idénticas y la proporción de renta dedicada a cada bien no varía. Lo que diferencia a ambos países es la abundancia relativa de los factores: Si A es relativamente abundante en el factor capital (físicamente o en términos de precios) entonces B será relativamente abundante en trabajo.

² Se refiere a la relación entre la dotación de los factores de producción y la intensidad en el uso de los mismos para la producción de un bien.

³ Para producir X se necesita más capital que para producir Y.

El modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) concluye que un país se especializará de manera incompleta y exportará aquellos bienes cuya producción requiera el uso intensivo de su factor relativamente abundante e importará los bienes cuya producción es intensiva en su factor relativamente escaso (Rubio, 1996).

Modelo de Stolper-Samuelson (1941)

El teorema de Stolper-Samuelson establece las consecuencias de una variación del precio de un bien. El aumento del precio relativo de un bien aumentará la retribución de aquel factor que es utilizado intensivamente en la producción de dicho bien. Lo explicaré a partir de un ejemplo: Si sube el precio del bien Y (intensivo en trabajo) a causa de un arancel, su producción resultará más atractiva y se incrementará mientras que la producción del bien X (intensivo en capital) disminuirá. En consecuencia, habrá un exceso de demanda de trabajo y un exceso de oferta de capital por lo que aumenta el precio del trabajo y disminuye el del capital. Por primera vez aparecen ganadores y perdedores por la apertura al comercio internacional: los propietarios de aquel factor de producción abundante en el país que se abre al comercio internacional se verán beneficiados ya que aumenta su remuneración al incrementar el precio relativo del bien en que son intensivos.

Este teorema nos ayuda a comprender la oposición de determinados grupos al libre comercio: Los países desarrollados suelen ser intensivos en trabajo cualificado y capital, por lo que una apertura al libre comercio únicamente beneficiaría a los trabajadores cualificados y capitalistas. En los países en vías de desarrollo, comúnmente con abundancia relativa en trabajo poco cualificado, pasaría lo contrario.

2.1.3. Conclusiones

Las Teorías Clásicas y Neoclásicas muestran, por lo general, una visión positiva del comercio internacional, que permite a los países alcanzar mayores niveles de bienestar. En cualquier caso, a pesar de su enorme influencia, estos modelos han despertado duras críticas, fundamentalmente relacionadas con la elevada sensibilidad de sus conclusiones a unos supuestos de partida muy restrictivos, que difícilmente se dan en la realidad. Además son incapaces de explicar fenómenos que se observan en la realidad como el comercio intra-industrial. Debido a estas limitaciones, a partir de los años 60

surge un nuevo grupo de teorías conocidas “La Nueva Teoría del Comercio Internacional”.

2.2. Nueva Teoría del Comercio Internacional

La Nueva Teoría supone un importante avance respecto al grupo de teorías anterior. Se desarrolla en un marco de competencia imperfecta introduciendo fallos en el mercado, recogiendo así situaciones más cercanas a la vida real. Permite explicar el comercio intra-industrial, es decir, la importación y exportación simultánea de productos pertenecientes a una misma industria. Señala causas y beneficios del comercio internacional no relacionados con las diferencias entre los países, entre los que destacan el aprovechamiento de economías de escala, el acceso a una mayor variedad de mercancías o el estímulo causado por el aumento de la competencia. Además, introduce la existencia de empresas, aunque se consideran homogéneas, mientras que en las teorías anteriores solo se tratan países.

Analizamos brevemente las principales aportaciones de esta corriente de teorías:

2.2.1. Comercio internacional por rendimientos crecientes a escala

Los rendimientos crecientes a escala suponen que un aumento en la misma proporción de la dotación de los factores conduce a un incremento en mayor proporción de la producción. Esto implica economías de escala internas, es decir, a medida que aumenta el tamaño de la empresa, los costes medios decrecen debido, entre otros, a la existencia de costes fijos.

Las economías de escala explican la existencia del comercio internacional ya que en una situación de libre comercio el empresario puede incrementar su producción por encima de la absorción nacional logrando reducir sus costes.

2.2.2. Comercio internacional en contexto de competencia monopolística

La diferenciación sostiene que las empresas producen bienes sustitutivos imperfectos, es decir, las variedades de los productos comparten ciertas características comunes, pero en su total cada una es distinta de las demás disponibles en el mercado.

Generalmente, los consumidores basan sus preferencias en la variedad o en la calidad del producto lo cual supone que la empresa, a fin de atender las necesidades de la demanda, debe estar dispuesta a producir bienes diferenciados en variedad y/o calidad (Sandoval, 2005).

Los principales modelos económicos que recogen estas dos ideas son:

Modelo de Krugman (1979): Diferenciación horizontal con economías de escala

Krugman considera que en una industria donde las empresas presentan economías de escala internas y los consumidores tienen preferencia por la variedad (diferenciación horizontal) las empresas se van a encontrar restringidas por el tamaño del mercado doméstico sin poder aprovechar su ventaja en costes. En estas circunstancias, el comercio internacional va a permitir a las empresas acceder a un mercado más grande (Posada & Vélez, 2008) y de esta forma aprovechar dicha ventaja en costes. Al mismo tiempo, se reducirá el número de empresas totales eliminando duplicidades y aumentará el número de variedades disponibles para los consumidores. En definitiva, el comercio internacional proporcionará ganancias tanto para las empresas como para los consumidores.

Posteriormente, Krugman introducirá en su modelo los costes de transporte para explicar dónde se van a localizar estas empresas que quedan tras la apertura. Para minimizar estos costes las empresas se situarán allí donde exista mayor demanda y exportarán aquellos bienes para los que tienen un mercado interno relativamente grande.

Modelo de Shaked y Sutton (1982): Diferenciación vertical

A diferencia del modelo anterior, Shaked y Sutton plantean un modelo de diferenciación vertical, es decir, un modelo donde los bienes de las empresas se diferencian en su calidad. En este caso, todos los individuos tienen preferencia por los bienes de mejor calidad, sin embargo se diferencian en su disposición a pagar por ella (Sandoval, 2005). No obstante, al igual que Krugman, también existen economías de escala, pues los autores parten de la base de que para mejorar la calidad de sus productos, las empresas incurren en elevados costes de I+D, que son costes fijos, lo que conlleva costes medios decrecientes.

En este caso lo relevante para permitir a las empresas aprovechar su ventaja en costes ya no es el tamaño de mercado sino la existencia de individuos con distinto poder adquisitivo, es decir, que haya una distribución desigual de la renta entre los consumidores.

En este contexto, Shaked y Sutton explican que el comercio internacional tendrá un efecto positivo sobre el bienestar ya que solo sobrevivirá una empresa de cada tipo para abastecer a los consumidores con la misma distribución de renta. Las supervivientes serán las que tengan menores costes y ofrecerán precios más competitivos. Es decir, las empresas saldrán beneficiadas porque aprovecharán su ventaja en costes y los consumidores saldrán beneficiados por tener precios más competitivos.

En este modelo, “el aprovechamiento de economías de escala se manifiesta como resultado y no como causa del intercambio de este tipo de productos” (Miragaya, 1992).

Modelo de Brander y Spencer (1985): Política comercial estratégica

Hasta aquí hemos visto como el comercio internacional puede surgir por ventaja comparativa (en las teorías clásicas), por una estructura de mercado de economías de escala o por la diferenciación de productos. Brander y Spencer ponen de manifiesto que el mero comportamiento estratégico de las empresas en mercados oligopolísticos también puede conducir al comercio internacional (Steinberg, 2004).

Se trata de un modelo que se basa en la teoría de juegos y en concreto en los modelos de Cournot y Stackelberg. La principal aportación de este modelo a destacar en este Trabajo es la capacidad que tienen las autoridades fiscales de un país de aumentar los beneficios de sus empresas mediante políticas comerciales estratégicas tales como el establecimiento aranceles a la importación o de subsidios a la exportación o a la producción (Brander & Spencer, 1985).

Las políticas estratégicas poseen no obstante limitaciones que restringen su uso. En primer lugar, estas políticas se basan en diferencias artificiales del nivel de productividad lo cual no es sostenible a largo plazo. Además, pueden inducir reacciones similares por parte de los otros socios comerciales pudiendo conducir a una situación

similar a la del dilema del prisionero⁴ y, finalmente, pueden producirse pérdidas de bienestar si induce a la entrada de empresas en el mercado que impidan la explotación de economías de escala (Myro, 1994).

Además, debemos tener en cuenta los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que restringen los obstáculos comerciales en la esfera internacional.

2.2.3. Conclusión

Estas teorías complementan a las tradicionales en tanto en cuanto consiguen explicar fenómenos que se dan en la realidad y que las Teorías Clásicas y Neoclásicas no conseguían explicar. Al igual que las teorías anteriores, presentan por lo general una visión positiva del comercio internacional, poniendo de manifiesto las ganancias de bienestar derivadas de la apertura del comercio internacional para mercados de competencia imperfecta.

2.3. Nueva Nueva Teoría del Comercio Internacional

Esta nueva categoría de teorías supone un cambio de paradigma ya que no se plantea por qué los países comercian sino por qué las empresas comercian. Dentro de ellas conviene destacar dos aportaciones importantes:

Modelo de Melitz (2003)

El Modelo de Melitz introduce dos aspectos críticos de la Nueva Nueva Teoría Internacional que difieren de los modelos anteriormente mencionados (Baldwin, 2005):

- La heterogeneidad de las empresas en términos de productividad
- La existencia de costes fijos de exportación que reflejan las actividades de promoción y segmentación que la empresa debe realizar antes de exportar.

⁴ El dilema del prisionero forma parte de la teoría de juegos, es decir, del estudio del comportamiento estratégico de los individuos en su proceso de interacción y supone el modelo más elocuente de una interacción no cooperativa. Cuenta lo siguiente: Si dos individuos son detenidos e interrogados individualmente con opción de cooperar (no confesar) y no cooperar (confesar), ambos optarán por traicionar a su compañero. Esto se debe a que en caso de que se pactara una no confesión por parte de los dos, ambos tendrían incentivos particulares para romperlo (Monsalve, 2003).

Estos costes harán que sólo las empresas más productivas puedan exportar ya que “los costes fijos de producción conducen a la salida de las empresas ineficientes al no tener perspectivas de obtención de ganancias en el futuro” (Zhai, 2008, pág. 3). De esta manera, con comercio internacional, éstas serán las únicas empresas que puedan crecer y expandirse aumentando así su cuota de mercado al obligar cada vez más a las empresas menos productivas a abandonar el mercado.

Melitz muestra mediante su modelo que las ganancias del comercio internacional provienen de los aumentos de productividad estimulados por una mayor competencia en el mercado.

Aportaciones de Pol Antràs (2009)

Pol Antràs, profesor de economía en la Universidad de Harvard, considera que las Teorías Clásicas y la Nueva Teoría del Comercio Internacional están limitadas al tratar la empresa como una caja negra donde sólo se relacionan *los inputs y el output*. En la práctica, las decisiones de los agentes de las organizaciones son determinantes en el enlace entre los factores productivos y los bienes finales⁵ (Antràs & Rossi-Hansberg, 2009).

Antràs estudia las decisiones organizacionales en el entorno internacional y se centra en cuestiones relativas a la importancia de la localización del proceso productivo y al desarrollo dinámico de las industrias; inversión extranjera directa; elección de agentes y capital o la decisión de crear una multinacional (Antràs & Rossi-Hansberg, 2009). Al igual que Melitz, estudia el comercio entre empresas y predice una especialización ya que para poder aprovechar las economías de escala las empresas tenderán a concentrarse en un área determinada lo cual a su vez conducirá a la aparición de economías de escala externas. Esto puede demostrarse mediante ejemplos como Silicon Valley o Hollywood.

2.4. Una visión más crítica

En definitiva, hasta aquí se han analizado una serie de teorías económicas que presentan el comercio internacional como oportunidad para mejorar el bienestar de los países. En

⁵Me refiero a los aspectos organizativos, directivos y de propiedad de las empresas

cualquier caso, el trabajo no sería completo si no se tuvieran en cuenta también otras corrientes económicas que se manifiestan en contra de esta apertura. A lo largo de la historia han surgido también otras teorías económicas que presentan una visión más crítica hacia el comercio internacional. Se trata de una visión más minoritaria que desde hace tiempo se viene considerando una corriente más heterodoxa. No obstante en los últimos años esta visión más crítica está volviendo a cobrar importancia con el resurgimiento de ideas proteccionistas. Es por esto que se procede a analizar la escuela estructuralista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), seguida de la visión más comúnmente aceptada hasta ahora que la contradice.

2.4.1. Escuela estructuralista

Mientras que las escuelas anteriores, sobre todo la escuela clásica y la escuela de la síntesis neoclásica ponían de manifiesto al comercio como motor de crecimiento económico, la escuela estructuralista pone en duda esta función.

La CEPAL es una escuela heterodoxa que surge en los años 50. A la cabeza nos encontramos autores como Prebisch o Singer que comprenden el sistema de comercio internacional como complejo y desigual y lo definen como un obstáculo para el crecimiento y desarrollo de los países en vías de desarrollo (Ruiz, Quintero Rizzuto, & de Benítez Ruiz, 2013).

Esta escuela plantea una serie de teorías con énfasis en los factores externos basadas en los siguientes argumentos:

En primer lugar, la teoría de la dependencia, también conocida como el argumento centro-periferia considera que la economía mundial se divide en dos bloques: el centro, representado por los países desarrollados, y la periferia, los países en vías de desarrollo. Los segundos se ven perjudicados por esta dualidad ya que el centro se desarrolla a expensas de la periferia por dos principales razones:

1. La periferia está constituida por economías cuya producción permanece rezagada desde un punto de vista tecnológico y organizativo. De esta manera, los países en desarrollo, por falta de capital físico y humano, se ven obligados a especializarse en productos de bajo valor añadido.

2. El centro en cambio goza de economías donde primero penetran las técnicas capitalistas y aprovecha los productos baratos de los países en vías de desarrollo para sostener su industrialización.

Los autores de la CEPAL también argumentan que los países en desarrollo sufrirán un deterioro progresivo de su relación real de intercambio. Esto se explica por lo siguiente: La demanda de bienes industriales y de servicios aumenta a un mayor nivel que la de bienes primarios, lo que terminará generando una reducción del precio de las exportaciones de la periferia. Al mismo tiempo se producirá un aumento del precio de sus importaciones ya que en los países desarrollados incrementos en los salarios se trasladan a aumentos en los precios de los productos finales (Rodríguez, 1977). En resumen, la periferia se verá obligada a exportar cada vez más por cada unidad de producto importado lo cual hace que parte de su esfuerzo productivo acabe perdiéndose en el intercambio.

Ante esta situación, la escuela estructuralista propone las siguientes recomendaciones:

Primero se busca un impulso de la integración regional con el objetivo de que los países en vías de desarrollo amplíen su poder de mercado, así como su influencia geopolítica en la esfera internacional (CEPAL, 2014).

Probablemente, la recomendación de mayor impacto es la Industrialización por sustitución de importaciones (ISI) cuyo objetivo era reducir la vulnerabilidad externa de la periferia y encaminarla al sendero del desarrollo. Dadas las características estructurales de la periferia con escaso ahorro y disparidad tecnológica con el centro, la industrialización era necesaria para resolver los problemas de la región y el proceso debía hacerse mediante la sustitución de importaciones (Kerner, 2003). La ISI es una política que rechaza la teoría de la ventaja comparativa y busca desviar la demanda de manufacturas extranjeras hacia las nacionales. El proteccionismo se erige como instrumento clave para alcanzar la industrialización en los países en desarrollo. Esta teoría se apoya en la idea de especialización perversa considerando que los países desarrollados gozan de costes unitarios reducidos gracias a economías de experiencia y *know-how* acumulado. En este contexto, es necesaria una protección temporal de la industria manufactura nacional hasta que se adquiriera la experiencia necesaria para poder competir internacionalmente en condiciones de igualdad.

Estas políticas fueron apoyadas por una gran parte de los países Latino Americanos, así como India y Egipto en los años 50 y 60. A corto plazo se consiguió dinamizar el crecimiento económico, pero acabaron fracasando al generar importantes desequilibrios estructurales y macroeconómicos y conduciendo, entre otros, al desincentivo para ser eficiente de las industrias protegidas que llegaron a creer que dicha protección sería permanente. El incremento de la deuda externa que daría lugar a la “década pérdida” en Latino América en los años 80 simbolizó el fracaso de la ISI y abrió paso a una nueva serie de teorías que recuperan el pensamiento neoclásico aplicado al subdesarrollo. Nos referimos a la Escuela Ortodoxa, pensamiento económico que siguen la mayor parte de los economistas.

2.4.2. **Economía ortodoxa**

El fracaso de la ISI abrió paso a un nuevo grupo de teorías opuestas a la anterior, que son las más apoyadas en la actualidad conformando lo que denominaríamos la escuela ortodoxa.

Esta escuela, a la que pertenecen autores como Johnson o Bhagwati, defiende la apertura al comercio internacional y apoya la industrialización orientada a la exportación frente a la política comercial de sustitución de importaciones. Esta escuela busca una menor dispersión de los incentivos para las distintas actividades, es decir, no busca terminar totalmente con las producciones sustitutivas de importaciones, sino que considera que la industrialización se alcanzará si todos los sectores reciben los mismos incentivos y la competencia realizará el resto. En este contexto, la apertura a la economía exterior estimulará dicha competencia. Además, esta teoría considera que la alternativa a la especialización en el sector primario no es necesariamente la industrialización en el sector capital-intensivo sino que busca especializarse en manufacturas intensivas en mano de obra, es decir en manufacturas trabajo-intensivas ya que los países en vías de desarrollo suelen tener una ventaja comparativa en dichos bienes permitiéndoles desarrollar este sector prácticamente por si solos (Chéliz, 2002).

Estas ideas fueron las que determinaron el comportamiento de países asiáticos como Hong-Kong, Taiwán o Singapur a partir de los años 60 y demostraron ser más exitosas y eficientes que las políticas de industrialización por sustitución de importaciones por las que habían optado muchos países latinoamericanos. De hecho, el éxito de estos

países asiáticos cambió la mentalidad. Así, esta corriente influyó de manera fundamental en los programas de ajuste que desarrollaron el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, a partir de la década de los 80, conformando el marco teórico que recibió el nombre de Consenso de Washington.

2.5. Conclusiones de los Modelos

Llegados a este punto del Trabajo, resulta interesante recapitular y ahondar en las ideas más importantes que transmiten los modelos económicos presentados sobre el comercio internacional.

Pues bien, la teoría de comercio internacional ha experimentado a lo largo de los años una importante transformación.

Tradicionalmente el libre comercio se ha defendido a partir de la especialización internacional eficiente basada en el modelo de la ventaja comparativa de David Ricardo, mentor de la teoría del comercio y fundador de la idea de que el libre comercio es beneficioso para todos. También se han dado unas décadas de predominancia del modelo de Heckscher-Ohlin el cual finalmente ha quedado circunscrito a un caso en particular: la explicación del comercio entre países con diferentes dotaciones factoriales cuyos bienes son producidos con distintas intensidades de factores (Rubio, 1996). En cualquier caso, a pesar de la relevancia de estas teorías, ha sido necesario complementarlas con otras visiones más amplias y menos restrictivas para poder explicar la evidencia empírica en este ámbito.

Así, con el tiempo, han ido apareciendo nuevas teorías que completan las anteriores:

- La introducción de elementos como la existencia de las economías de escala (Krugman) o la diferenciación de productos son más eficientes a la hora de explicar la realidad del comercio mundial.
- Los nuevos modelos muestran que la apertura de los mercados permite beneficiarse del acceso a una mayor variedad y calidad de bienes (Shaked Stutton)
- Permiten el mejor acceso a recursos necesarios para la producción de determinados bienes; la transferencia tecnológica entre países que ayuda a

acelerar las innovaciones; aumentar la competencia empresarial mediante un aumento de la productividad (Melitz).

En resumen, la apertura al comercio internacional aumenta y dinamiza al mercado fomentando así su potencial, lo cual redundará en un mayor bienestar social y el crecimiento económico de los países.

Cabe destacar que, en comparación con la Teoría Neoclásica y la Nueva Teoría, los modelos más recientes “se pueden modelizar, es decir, exponer de forma rigurosa y formalizada, las situaciones de competencia imperfecta o los rendimientos crecientes de escala y sacar nuevas conclusiones científicas en un campo en el que anteriormente todo quedaba explicado (aunque no de un modo completamente satisfactorio) por los modelos tradicionales, en los que todo “encajaba”, pero que se asentaban en unos supuestos demasiado simples y alejados de la realidad” (Steinberg, 2004). Esto permite una mejor respuesta al carácter fluctuante del comercio internacional actual incrementado por el proceso de globalización.

En este contexto cabe destacar el modelo de Brander y Spencer el cual introduce la política comercial estratégica como posible acción de los gobiernos con el fin de favorecer a las empresas nacionales en el comercio internacional. No obstante, estas acciones gozan de mala fama por llevar implícitas prácticas contrarias al *laissez faire* (Steinberg, 2004). Además, dichas políticas pueden activar reacciones similares por parte de otros actores internacionales y conducir a guerras comerciales similares a la que actualmente se está desarrollando entre Estados Unidos y China.

Por otro lado, esta teoría presupone la selección por parte de los gobiernos de aquellas políticas que se adelanten a la competencia extranjera ya que “dichas políticas se verán menos afectadas por la ambigüedad de los oligopolios” (Greenaway, 1996). Esto implica la elección por parte de los gobiernos de ganadores, *picking winners*, pronosticando las industrias clave del futuro lo cual no tiene por qué coincidir con la realidad.

A pesar de las claras ventajas destacadas por estas teorías del comercio internacional, la evidencia empírica ha demostrado desigualdades en el reparto de beneficios entre los países más avanzados y menos avanzados cuyos niveles de vida no han evolucionado

paralelamente. La mayoría de las discusiones a favor del libre comercio no se basan en el crecimiento de los países sino principalmente en la eficiencia, es decir, en el nivel de bienestar y los cambios de liberalización de un país. Estas suposiciones, sin embargo, a menudo fallan en la realidad de las economías de los países en desarrollo (Stiglitz & Charlton, 2007).

Por otro lado, las economías de escala generan especialización lo que ha conducido a la concentración de las industrias en los centros urbanos y se han originado desigualdades dentro de los países así, áreas que quedan fuera del circuito han entrado en depresión, reduciendo sus niveles de capital social y capital humano.

En resumen, mientras las Teorías Tradicionales apoyan que el comercio internacional es positivo argumentando que los países se especializarán según las características del estado ligadas a las dotaciones factoriales, la tecnología etc, en las nuevas doctrinas no hay un claro consenso y la especialización vendrá acompañada de un elemento de arbitrariedad. De esta manera las economías de escala implican una producción centrada en un lugar geográfico determinado pero impredecible. Estas teorías conducen al desarrollo de la política comercial estratégica que desarrolla industrias con un mayor efecto arrastre.

A partir de esto se pueden empezar a intuir algunas problemáticas derivadas de esta centralización de la producción en lugares geográficos determinados. Una problemática que no vendría desde una perspectiva de la eficiencia sino de la equidad. En el siguiente capítulo se pasa a poner en duda la bonanza del comercio internacional que parece que predica, casi por consenso, la rama más apoyada de la teoría económica.

3. ¿LIBRE COMERCIO A TODA COSTA?

A la hora de analizar esta idea que se viene enunciando en el trabajo sobre si el comercio es tan bueno como predica la teoría económica resulta interesante plantear esta cuestión con un caso concreto, el caso de Estados Unidos y China.

Caso particular de Estados Unidos y su política proteccionista frente a China

“Cuando un país (EE.UU.) está perdiendo billones de dólares en el comercio con prácticamente todos los países con los que hace negocios, las guerras comerciales son buenas y fáciles de ganar. Por ejemplo, cuando estamos perdiendo 100 mil millones de dólares con un determinado país, no intercambiamos nada más y ganamos a lo grande. ¡Es fácil!” (Trump, 2018).

La presidencia de Trump se ha caracterizado por los continuos ataques a los acuerdos de comercio internacional que el presidente declara dañinos para el crecimiento y desarrollo de Estados Unidos. Frente a estas declaraciones debemos preguntarnos: ¿Es correcto apoyar el libre comercio a toda costa?

3.1. CHINA: Efectos de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio

David Autor, profesor de economía en la universidad Massachusetts Institute of Technology (MIT), desarrolla un interesante análisis sobre el impacto del comercio internacional en los países desarrollados desde que China se ha establecido como potencia global, especialmente desde su ingreso en la OMC.

En su trabajo, Autor estudia cómo responden los mercados laborales a lo que denominamos *trade shocks*⁶. Bajo el título “*The China Shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade*”, Autor argumenta que el crecimiento sin precedentes de China muestra el poder económico transformador del comercio internacional el cual no sólo produce beneficios, sino que también incluye importantes costes para los países. Entre ellos identificamos los costes de distribución y los costes de ajuste. Autor se centra principalmente en los segundos, entendidos como aquellos

⁶ *Trade shocks* son los cambios repentinos, grandes y duraderos que implican variaciones en los precios y/o el volumen de bienes y servicios intercambiados internacionalmente. Suele referirse a cambios en los mercados globales fuera de la influencia de las acciones individuales de los países (IMF, 2008).

que surgen al realizar cualquier tipo de cambio en el proceso de producción, los cuales se han tendido a subestimar.

Las razones del fuerte crecimiento chino desde finales de los años setenta son diversas, entre ellas destacamos el rápido crecimiento de las exportaciones, en especial de productos manufacturados. “Según los datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), la cuota de China en el valor añadido manufacturero mundial (VAM) ha pasado del 1,5% en 1980 al 7,1% en 2000, con una tasa de crecimiento anual medio del 11,1%” (Bustelo, 2005). En comparación con otros países que se han especializado en el sector primario, China goza de una distintiva ventaja comparativa al especializarse en la manufactura de bienes industriales. Esto refleja su abundante oferta de mano de obra en relación con el resto del mundo.

Desde su entrada en la Organización Mundial del Comercio en 2001, este país ha acelerado el aumento de sus exportaciones. Autor explica este crecimiento a partir de diferentes mecanismos, entre ellos el proceso de privatización: En conformidad con la OMC, China redujo los subsidios de la industria doméstica, desprivatizó las empresas y les cedió derechos comerciales directos. La entrada en la organización no sólo facilitó el proceso de exportación sino también de importación lo cual amplió la productividad del país. Además, cabe destacar que hasta el 2001, la cláusula de la nación más favorecida en Estados Unidos con respecto a China debía ser autorizada anualmente por el Congreso lo cual creaba incertidumbre sobre las posibles tarifas al comercio. La adhesión a la OMC redujo la inseguridad en el mercado y alentó el comercio entre ambos países (Autor, Dorn, & Hanson, 2016). Adoptando una perspectiva estadounidense, Autor estudia los efectos a escala regional del aumento de comercio internacional (Autor, Dorn, & Hanson, 2011).

El libre comercio afecta a los salarios y empleo en los países, Krugman incluso argumenta que los países con salarios más bajos tienden a tener una mayor disrupción sobre los mercados más asalariados (Krugman, 2008). Estudiando el caso concreto de Estados Unidos, desde la entrada de China en la OMC las importaciones procedentes de países de bajo ingreso pasaron de un 2,9% en 1991 a 11,7% en 2007 con China representando más del 90% de dichas importaciones. En su trabajo de investigación, Autor relaciona las variaciones en el mercado laboral estadounidense entre los años 90 hasta el 2007 con los cambios en el nivel de exposición a la competencia china y realiza

un análisis a escala regional (Autor, Dorn, & Hanson, 2011). Si dividimos Estados Unidos en *Commuting Zones*, entendidas como unidades geográficas que definen mercados laborales diferenciados por la importancia de las diferentes industrias manufactureras para el empleo local y con distinto grado de exposición a la competencia de importaciones extranjeras, observamos lo siguiente: A mayor nivel de exposición a importaciones provenientes de países de bajo ingreso, mayor es el nivel de desempleo, los salarios son más bajos, disminuye la participación de la fuerza laboral y hay un mayor uso de las ayudas públicas como el Seguro Social de Discapacidad. No obstante, los efectos de las importaciones chinas sobre las distintas *Commuting Zones* varían según la especialización industrial de cada área; De esta manera, aquellas economías locales especializadas en productos industriales que compiten con el mercado chino reaccionarán con más fuerza a un incremento de las importaciones. Los impactos se reflejan principalmente en cambios en la población, el empleo y la estructura salarial según la educación, los años y el género (Autor, Dorn, & Hanson, 2011).

A lo largo de su análisis, David Autor demuestra que un aumento de las importaciones de 1.000 dólares por trabajador reduce la tasa de empleo 0,77 puntos porcentuales. Más de la mitad de este detrimento se produce en el empleo manufacturero el cual se concentra especialmente entre los jóvenes, mientras que la pérdida en el sector no manufacturero es principalmente en los adultos. En ambos casos, la población más afectada es la menos cualificada.

Por otro lado, el crecimiento de importaciones provenientes de China reduce los salarios, especialmente en el sector no manufacturero, ya que las plantas manufactureras reaccionan frente a la competición mejorando su tecnología y productividad de tal forma que sólo los trabajadores más preparados conservan su empleo e incluso pueden mejorar sus salarios. En general, el aumento de importaciones llevará a una reducción del ingreso familiar y por lo tanto del consumo; Además, incrementan las peticiones de ayudas públicas y todo esto lleva al desplazamiento de los productores a *Community Zones* menos afectadas (Autor, Dorn, & Hanson, 2011).

Si bien es cierto que el libre comercio puede conllevar ciertas desventajas, los análisis de David Autor no implican una contradicción de los beneficios que el libre mercado supone, como pueden ser una mayor variedad de productos para los consumidores o

menores costes de ciertos bienes y servicios para las empresas. Sin embargo, su análisis pone de manifiesto que la repentina apertura del comercio con China ha dado lugar a costes de ajuste con importantes consecuencias a largo plazo conduciendo a degradaciones de capital humano y social en algunas zonas. Ciertas industrias se han visto gravemente afectadas, como por ejemplo la siderúrgica estadounidense en los grandes Lagos y en la zona del Medio Oeste, también conocida como *Rust Belt*, que se ha visto perjudicada en buena parte por la caída de precios internacionales originada por el exceso de capacidad de grandes productores como China (Gibson & Schmitt, 2016). Además, los costes de ajuste implican una cadena de problemas a largo plazo como el desempleo, la caída del mercado inmobiliario, drogadicción, alcoholismo, empeoramiento de los servicios públicos educativos etc. En resumen, el impacto es muy grande cuando se localiza en zonas específicas y produce el desplazamiento de la población a los grandes centros. Como consecuencia nos encontramos frente al “efecto Trump”; el presidente republicano obtuvo una mayoría de votos en los estados menos poblados (Autor D. , Dorn, Hanson, & Majlesi, 2017) lo cual pone de manifiesto las carencias del sistema electoral y la sobre ponderación que tienen los votos de individuos en regiones más despobladas.

Siguiendo los argumentos de David Autor podemos considerar que la entrada de China a la OMC debió ser un proceso paulatino pues ha supuesto una degradación del capital humano y capital social que hace muy complicado levantar estas zonas.

3.2. ESTADOS UNIDOS: Auge del proteccionismo como reacción

3.2.1. Efectos económicos e impacto sobre el bienestar de los instrumentos de política comercial.

Hasta el momento, las teorías mencionadas demuestran que el libre comercio beneficia a los países. No obstante, a lo largo de la historia los estados han impedido el libre flujo del comercio internacional a través de varios mecanismos como son los aranceles, las cuotas, los procedimientos técnicos y administrativos o el control de cambios. Dichas políticas, cuyo objetivo es modificar las relaciones comerciales de un país con el resto de los estados se denominan políticas comerciales.

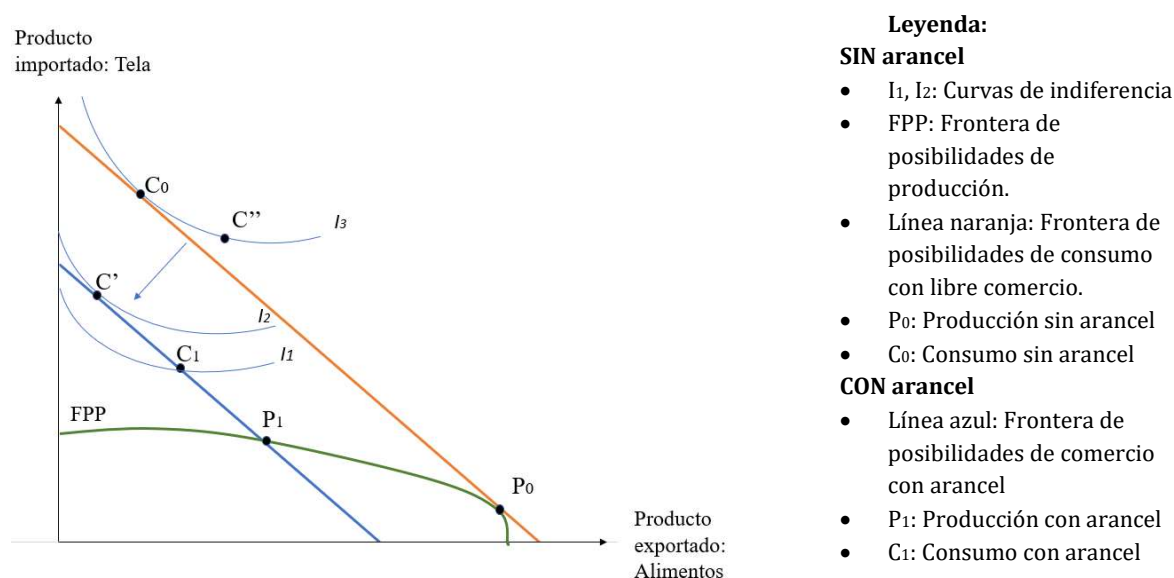
En la última década, una serie de acontecimientos nos han hecho asistir a un retroceso gradual del comercio internacional, entre ellos encontramos el Brexit y la elección de

Donald Trump como presidente de los Estados Unidos, ambos en 2016, así como el auge de los nacionalismos en Europa. De ahí la relevancia de analizar los efectos de las distintas políticas comerciales sobre el bienestar social.

Barreras arancelarias

En un contexto de equilibrio general, es decir estudiando la economía en su conjunto, considerando las interacciones entre los diversos mercados y su actuación hasta alcanzar el equilibrio, distinguimos entre los efectos de los aranceles en un país pequeño, entendido como aquel cuyas importaciones y exportaciones no afectan al precio mundial y un país grande que le sucede lo contrario.

Figura 1: Efectos del arancel sobre un país pequeño



Elaboración propia adaptado de (Chacholiades, 1982, pág. 192)

La figura 1 muestra gráficamente lo que sucede en un país pequeño cuando se impone un arancel sobre sus importaciones. En el ejemplo el estado exporta alimentos e importa tela. Antes de imponer el arancel, el país produce en el punto P_0 .

Un arancel sobre las importaciones implica desde el punto de vista del productor:

- Un aumento del precio del bien importado en la cuantía del propio arancel, es decir, un arancel sobre las importaciones de tela produce un aumento de su precio relativo doméstico causando un desplazamiento de P_0 a P_1 .

- Incremento de la producción nacional del bien sometido al arancel para evitar las cargas impuestas a los productos importados: Los recursos se desplazan de la industria de alimentos a la industria de tela.
- El valor de la producción a precios internacionales se maximiza en P_0 por lo que el desplazamiento a P_1 supone un menor ingreso.
- Desplazamiento de la frontera de posibilidades de comercio: El desplazamiento a P_1 implica que el país únicamente podrá consumir a lo largo de la línea azul que conlleva una reducción del bienestar social al desplazarnos a una curva de indiferencia social más baja (I_3).

El consumo doméstico también se verá afectado:

- El arancel incrementa el precio relativo de la tela lo que conduce a una sustitución de la tela por alimento. Se produce un desplazamiento de C_0 a C'' a lo largo de la curva de indiferencia I_3 .
- Se reduce el ingreso real del país pequeño trasladando de la curva de indiferencia I_3 a I_1 .
- El movimiento de C_0 a C_1 muestra cómo el ingreso real de la economía y el bienestar se reducen con el arancel (Chacholiades, 1982).

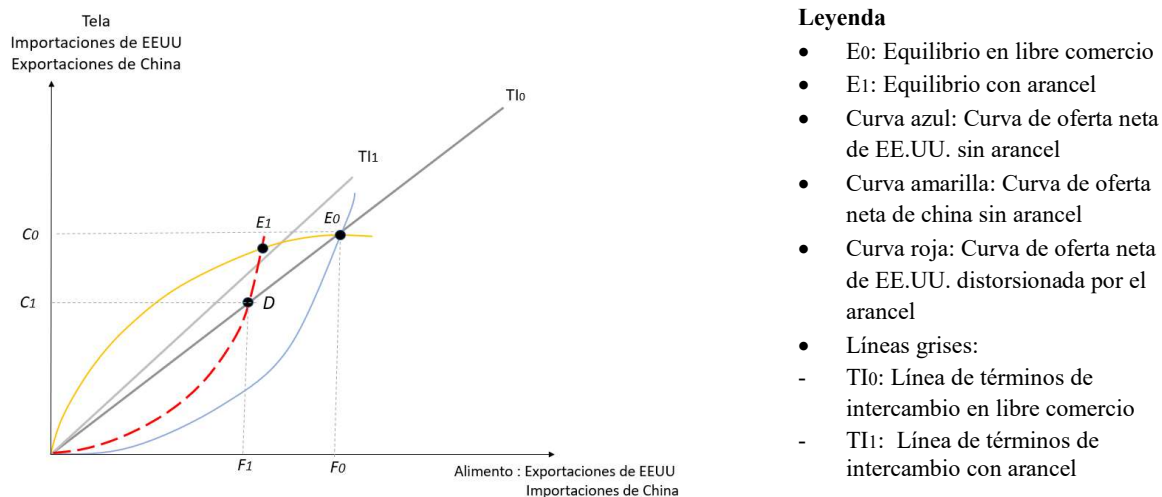
En conclusión, se puede decir que los efectos sobre el bienestar son los siguientes:

- ✓ Se reduce el excedente del consumidor ya que deben pagar precios más altos y algunos consumidores no podrán comprar el bien al nuevo precio.
- ✓ El excedente del productor aumenta y el gobierno aumenta sus recaudaciones

Como resultado final, las barreras arancelarias reducen el bienestar global en un país pequeño incapaz de influir en los precios internacionales, ya que una mayor proporción de la demanda doméstica será cubierta por la producción propia del país, que es menos eficiente.

En el caso de un país grande, su política comercial perturbará los mercados mundiales y producirá un cambio en los términos de intercambio.

Figura 2: Efectos del arancel sobre un país grande



Elaboración propia adaptado de (Chacholiades, 1982, pág. 200)

La figura 2 expone los efectos de un arancel sobre las importaciones en un país grande, en este ejemplo Estados Unidos. En un contexto con dos países influyentes como Estados Unidos y China, la posición inicial de equilibrio de libre comercio se muestra en términos de las curvas de oferta neta, gráficamente en el punto E_0 .

Una barrera arancelaria por parte de EE.UU. sobre las importaciones tiene los siguientes efectos:

- Desplazamiento de la curva de oferta neta de Estados Unidos hacia la izquierda. Se produce un nuevo equilibrio en E_1 .
- Movimiento de la línea de términos de intercambio pasando de TI_0 a TI_1 . Estados Unidos mejora sus términos, debido a su poder monopolista en el mercado internacional: Washington actúa como monopolista en el mercado de alimentos restringiendo la oferta a fin de elevar el precio y en el mercado de tela restringiendo la demanda para comprar el producto a menor precio.
- El exceso de oferta de alimentos, medida por la distancia entre F_1 y F_0 , y el exceso de oferta de tela, de C_1 a C_0 , en los mercados, aumenta el precio relativo

del alimento, bien exportable de los Estados Unidos, tiende a aumentar, de ahí una mayor pendiente de TI (Chacholiades, 1982).

No obstante, tal y como establece Chacholiades “lo importante no es si los términos de intercambio del país que impone el arancel mejoran después de la imposición del arancel sino más bien si la relación de precios domésticos se reduce por debajo o por encima de la relación de precios de equilibrio de libre comercio” (Chacholiades, 1982, pág. 201). Generalmente, el arancel protege la industria doméstica por lo que el bien importado se convierte en más caro en el país que impone el arancel pero se vuelve más barato en los mercados mundiales.

A modo de resumen se puede decir que un arancel en un país grande produce dos efectos contrapuestos:

- Como efecto positivo encontramos una mejora de la Relación Real de Intercambio. La reducción de las importaciones implica una disminución de la demanda mundial del bien importado y, en consecuencia, baja su precio (explota su poder de monopsonio). Al reducirse las importaciones, caen las exportaciones (por la Ley de Walras), lo que implica un descenso de la oferta mundial del bien exportado y un aumento de su precio (explota su poder de monopolio).
- Como efecto negativo se produce un aumento del precio relativo doméstico del bien que se importa, por lo que incrementa la producción del bien de importación y disminuye la del producto de exportación, reduciéndose el comercio.

En consecuencia, los efectos sobre el bienestar del país grande serán ambiguos, y dependerán de cuál de los dos efectos anteriores predomine.

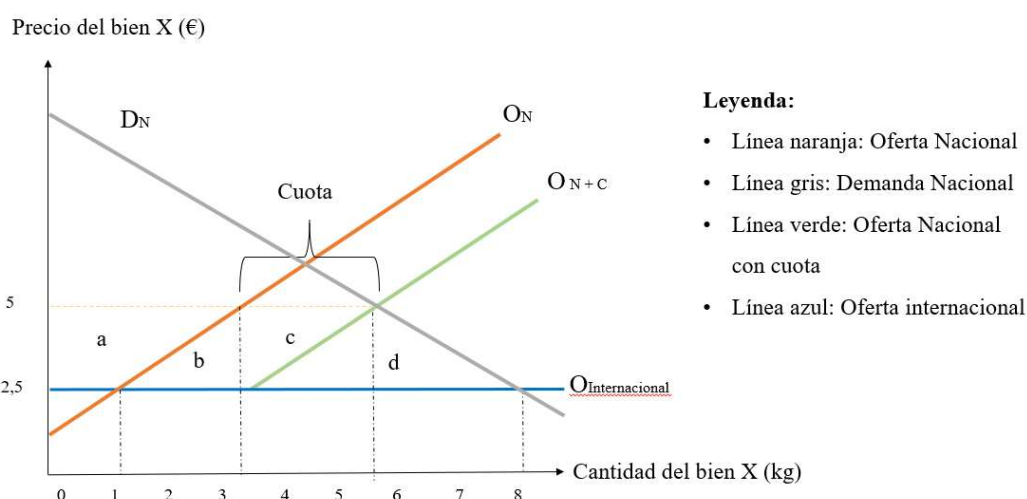
Los efectos sobre el bienestar global son, sin embargo, inequívocamente negativos, ya que el bienestar del país importador que establece el arancel aumentará siempre menos de lo que disminuirá el bienestar del país exportador.

Cuotas

Con el objetivo de proteger la industria doméstica de la competencia externa, los países también pueden hacer uso de barreras no arancelarias las cuales agrupan una gran diversidad de medidas. Entre ellas encontramos simples formalidades como los requerimientos de etiquetado que restringen el mercado pero tienen un impacto menor. Sin embargo, existen otro tipo de barreras arancelarias que afectan de forma significativa los patrones comerciales, entre ellas destacamos las cuotas de importación.

Una cuota de importación supone una restricción cuantitativa al comercio a través de la limitación del número de importaciones de un bien permitidas en un país durante un período de tiempo específico. Al igual que los aranceles, las barreras no arancelarias suponen un cambio en el bienestar de la economía de un país.

Figura 3: Efectos de las cuotas sobre un país pequeño



Elaboración propia adaptado de (Carbaugh, 1998, pág. 152)

La figura 3 muestra los efectos que tiene la imposición de una cuota sobre las importaciones en un país pequeño.

Siendo O_N y D_N las curvas de oferta y demanda de un bien (X) en un país pequeño, en una situación de libre comercio el precio internacional de X es de 2,5 €. Como vemos gráficamente a este precio, el estado produce un kg de X, consume 8 kg e importa 7 kg.

Una restricción de las importaciones supone un desplazamiento de la curva de oferta nacional hacia la derecha hasta igualar su producción más la cuota (O_{N+C}), se incrementa el precio de equilibrio a 5€ lo que implica un aumento de la oferta nacional frente a una disminución de la demanda.

En cuanto a los efectos sobre el bienestar del país, podemos ver que la cuota produce un aumento del precio del bien por lo que el excedente del consumidor cae en lo que gráficamente equivaldría al área a (por efecto redistribución) más b (efecto protección), más el área d (por efecto consumo). El área c corresponde al efecto ingreso, también conocida como renta por cuota, la cual supone una rentabilidad inesperada cuya obtención dependerá de las relaciones competitivas entre las empresas exportadoras e importadoras involucradas (Carbaugh, 1998).

3.2.2. Conclusiones

Tras el análisis de las políticas comerciales llegamos a las siguientes conclusiones: Las barreras arancelarias son menos restrictivas que las cuotas. Si bien ambas medidas conducen a un aumento del precio del bien afectado, los aranceles no limitan el número de productos que pueden ser intercambiados por lo que permite cierto grado de competencia ya que incluso el arancel puede contrarrestarse mediante una reducción del precio por parte del exportador extranjero. Por otro lado, las cuotas suponen la supresión directa de la competencia. De esta manera, “el grado de protección que brinda un arancel se determina por el mecanismo del mercado, pero una cuota descarta el mecanismo del mercado” (Carbaugh, 1998, pág. 156). Como resultado, los miembros de la Organización Mundial del Comercio han apostado tal y como establece el Artículo IX del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) por el uso del arancel como medida de protección frente a las restricciones cuantitativas, es decir, antepone las barreras arancelarias a las cuotas ya que considera que estas, al representar un impuesto aplicado al valor de las mercancías importadas, son más transparentes y permiten a los agentes económicos conocer con precisión el grado de protección que cada país aplica a sus bienes.

3.3. RELACIÓN ESTADOS UNIDOS CHINA: Una Guerra Comercial

“En las guerras comerciales, se dispara con aranceles y se bombardea con cuotas de importaciones” (BBC, 2018).

Desde la llegada de Trump a la presidencia de los Estados Unidos hemos escuchado repetidamente el término de guerra comercial, principalmente con respecto a sus relaciones bilaterales con China. En su campaña presidencial, Trump consiguió captar el descontento de parte de la población americana a través de un mensaje contra la inmigración, cuestionando los acuerdos comerciales y poniendo en entredicho las alianzas estratégicas internacionales tradicionales. Una de las principales promesas del candidato republicano era “hacer el país grande de nuevo” lo que implicaba un cambio en el funcionamiento de los acuerdos comerciales y la protección de la economía interna. Por un lado, Estados Unidos ha ido dejando de lado importantes tratados multilaterales, como el Acuerdo Transpacífico (TPP) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TL-CAN), y ha complementado esta visión de la sociedad internacional con el abandono del apoyo norteamericano a importantes iniciativas internacionales como pueden ser la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) o las Naciones Unidas (ONU). Por otro lado, Washington ha introducido políticas proteccionistas con agresivas medidas arancelarias frente a importantes agentes comerciales como Venezuela o Brasil. Destacan en especial las políticas sancionadoras contra China con el principal objetivo de reducir el déficit comercial estadounidense con este país que en 2016 alcanzaba los 345.000 dólares (United States Census Bureau, 2018).

En los últimos años la Casa Blanca ha anunciado una serie de medidas proteccionistas dirigidas a aquellos bienes donde China tiene una posición dominante. De esta manera, a pesar de haber mencionado barreras arancelarias contra juguetes o material deportivo, la batalla se ha ido centrando más en el sector tecnológico, de innovación y propiedad intelectual, donde China controla la mayor parte de las importaciones norteamericanas (Observatory of Economic Complexity, 2016). Además, EE.UU. está atacando a productos estratégicos recogidos en el documento “Made in China 2025”, un plan establecido por el gobierno chino para mejorar la calidad y eficiencia de su industria y conseguir ser el líder en tecnología a escala internacional por delante de países como Japón o Estados Unidos (ICEX, 2016). En respuesta, Pekín ha acudido a la

Organización Mundial del Comercio para denunciar la incompatibilidad de los planes norteamericanos con el Acuerdo General de Aranceles, lo cual muestra una inesperada confianza por parte de China en las instituciones internacionales para mantener su hegemonía (Priego, 2018). No obstante, desde el comienzo Pekín advirtió con contestar a estas medidas proteccionistas con la misma moneda y ha amenazado con la pérdida de validez de todos los acuerdos comerciales logrados con Estados Unidos en caso de la imposición de restricciones y aranceles a sus productos. Esta situación ha conducido a una escalada de tensiones entre las dos grandes potencias mundiales con continuas amenazas de nuevas rondas de aranceles y tarifas que parecen haberse calmado a finales del 2018. La entrada al nuevo año ha venido acompañada de una aparente tregua entre las dos partes que parecen haber renunciado a la imposición de nuevos aranceles (Vaswani, 2018). Este nuevo acercamiento permite a los mercados e inversores respirar, sin embargo, sigue sin haber ningún tipo de seguridad sobre la perdurabilidad de esta situación.

La política trumpista de “*America First*”, con sus políticas proteccionistas, ha sido altamente criticada por las organizaciones internacionales. Entre ellas me gustaría destacar el último informe publicado por el Fondo Monetario Internacional sobre la situación económica en Estados Unidos:

A corto plazo, las políticas de Trump parecen haber conseguido resultados muy positivos en relación a la reducción del desempleo, alcanzando las mejores cifras desde los 60, y un crecimiento económico acelerado. No obstante, estas mismas políticas en un entorno de incertidumbre sobre las próximas decisiones comerciales de la Casa Blanca aumentan el alcance y tamaño de los posibles riesgos a los que deberá enfrentarse el libre mercado, y crean un desequilibrio global perjudicial para el resto de los países. En la medida en la que las políticas proteccionistas endurecen las condiciones financieras globales, aquellos países con altos niveles de deuda en dólares estadounidenses se verán bajo presión y emerge el riesgo de una reversión de los flujos de capital especialmente desde los países emergentes lo cual podría ser perjudicial (IMF, 2018).

En la última reunión anual del FMI y el Banco Mundial, celebrada en 2018 en Bali, Christine Lagarde mostró su pesimismo sobre los efectos de la guerra comercial anunciando que, a largo plazo, la economía estadounidense será la más perjudicada. El

mayor riesgo reside en el aumento generalizado de las barreras arancelarias estadounidenses contra los principales bloques económicos, despertando una fuerte respuesta de China y de la UE (Doncel, 2018).

3.4. Alternativas a los instrumentos de política económica

3.4.1. Política de promoción exterior

En el capítulo 2.2 de este trabajo de investigación, se ha visto cómo, en presencia de imperfecciones en el mercado, la política comercial estratégica adopta una actitud ofensiva para poder aumentar los beneficios de las empresas nacionales. Frente a esta política nos encontramos como posible alternativa la política de promoción exterior.

La política de promoción exterior proporciona instrumentos para sustentar la internacionalización de las empresas, pero sin constituir un apoyo vinculado directamente al volumen de exportación, sino que lo que busca es apoyar a las empresas en una primera fase del proceso de internacionalización para que establezcan lazos sólidos y duraderos, de modo que no dependan en el futuro del apoyo público. Esta política tiene dos funciones: por un lado, promueve las exportaciones y por otro fomenta la emisión de inversión directa del país en el exterior (Sánchez, 2013).

Se puede justificar la intervención del sector público cuando esta conduce a una mayor eficiencia, es decir, cuando los fallos de mercado impidan al sector privado obtener bienes potenciales sin ayuda del sector público (Copeland, 2007). Se puede decir que la situación actual permite argumentar dicha intervención:

La creciente internacionalización de la economía aumenta la competencia en el mercado doméstico y para aliviar esta presión las empresas tratan de internacionalizarse. Además, la capacidad productiva en los países está muy fragmentada dada la existencia de un gran número de pymes. Esto reduce la productividad al no poder aprovecharse las economías de escala. Siguiendo el modelo de Melitz este aspecto es muy preocupante ya que la actividad exportadora supone un coste fijo considerable al que sólo las empresas más productivas pueden hacer frente.

La información acerca de los mercados extranjeros es costosa e imperfecta y aumenta la incertidumbre a la que se enfrentan las empresas exportadoras, en especial en la

situación actual con una guerra comercial desarrollándose entre Estados Unidos y China. Por otro lado, el sector público goza de una ventaja comparativa en la adquisición de la información gracias a la red de oficinas comerciales y embajadas en el exterior lo que permite mayores ganancias en términos de eficiencia.

Finalmente, la internacionalización permite al país generar externalidades positivas para facilitar la tarea exportadora del resto de empresas ya que favorece el acceso a nuevas tecnologías y *know-how*, da a conocer los productos nacionales en el extranjero y aumenta la confianza sobre la rentabilidad de las inversiones sirviendo como ejemplo a seguir.

Dada esta situación, se han desarrollado los siguientes instrumentos de intervención pública en la promoción exterior:

- Los instrumentos de información, entendidos como la provisión pública de información relevante para la empresa que desea entrar en los mercados exteriores, como por ejemplo información específica sobre los sectores, las características básicas sobre el mercado o información legislativa o judicial de los distintos países.
- Los instrumentos de formación y asesoramiento que complementan a los anteriores. Se trata de actividades como seminarios o cursos de formación de expertos en la internacionalización de empresas cuyo objetivo es ayudar a las empresas a evaluar su potencial exportador y adquirir las capacidades necesarias para poder competir en los mercados internacionales.
- Los instrumentos de promoción comúnmente conocidos como estrategias marca país. Son actividades de apoyo logístico para facilitar la entrada de las empresas en los canales de distribución de los mercados exteriores (Montanari & de Moura Engracia Giraldi, 2018), entre ellas destacan la promoción de empresas y sectores mediante encuentros empresariales o participación en diferentes *meetings* y ferias, así como el fomento de consorcios para evitar duplicar los esfuerzos.

- Finalmente, los instrumentos de financiación no suelen ser completos, sino que buscan una cofinanciación con la empresa.

En conclusión, la política de promoción exterior ofrece un apoyo genérico a la internacionalización dejando que sea el propio mercado el que determine los sectores más pujantes. Este tipo de políticas son más habituales en los países desarrollados donde la provisión política de información, formación, promoción y financiación pueden resultar muy beneficiosas dada la clara ventaja competitiva que tiene el sector público en la obtención de información sobre los mercados financieros.

3.4.2. Política social

La política social es una alternativa a considerar especialmente para el caso específico de Estados Unidos y China. Una vez más hago referencia a los estudios de David Autor para argumentar mi opinión. Bajo el título “*When work disappears: Manufacturing decline and the falling marriage market value of young men*”, Autor analiza el impacto de los *trade shocks* sobre el empleo y en consecuencia sobre el matrimonio, el nivel de fertilidad y el nivel de vida de los jóvenes y niños. Se han analizado en el periodo entre 1990 y 2014 las variaciones en el mercado derivadas del aumento de importaciones provenientes de China para poder identificar cómo los choques adversos en el mercado laboral de los adultos jóvenes emanan de la creciente presión comercial en la manufactura de los Estados Unidos debido a la entrada de China en la OMC.

Al relacionar los choques de la demanda laboral local con el matrimonio y la fertilidad, Autor se basa en estudios que argumentan que aquellos estados que han sufrido una disminución de las industrias del carbón y el acero tienen un mayor número de solteros (Black, McKinnish, & Sanders, 2003) mientras que las regiones norteamericanas beneficiadas por el auge del *fracking* del 2000 han experimentado un aumento del índice de fertilidad (Kearney & Wilson, 2018). Autor observa también disparidades de los impactos sobre mujeres y hombres a nivel regional, medidos en *Community Zones*, y establece tres principales resultados:

- Los *trade shocks* sobre la demanda de mano de obra en el sector manufacturero tienen un impacto negativo sobre el empleo relativo de los hombres, así como sus ingresos, en especial en la población no cualificada.

- Esta situación reduce la posibilidad y el deseo de futuros matrimonios entre las nuevas generaciones debido al desplazamiento de los más jóvenes a otras áreas y el continuo aumento de inactividad, entendido como la falta de empleo y escuelas, entre aquellos que deciden permanecer. En este contexto, la degradación económica en estas zonas conduce a un aumento de la mortalidad masculina causada por intoxicación de drogas y alcohol (Pierce & Schott, 2016).
- Finalmente, se vincula el declive del sector manufacturero con el matrimonio, la fertilidad y el nivel de vida de los niños. El modelo de Becker predice que una caída de sueldo y empleo masculino reduce la prevalencia del matrimonio mientras que el deterioro de las oportunidades económicas de las mujeres conduce al efecto contrario (Becker, 1973). Autor lo completa argumentando que los choques comerciales, que han aumentado descontroladamente desde la entrada de China en la OMC, van acompañados por un aumento del número de madres solteras, de las familias monoparentales y una reducción del nivel de vida de los más pequeños (Autor, Horn, & Hanson, 2018).

Siguiendo esta teoría, identificamos importantes costes de ajuste muy localizados en las distintas zonas de los Estados Unidos, los cuales se han prolongado e incrementado en especial desde la entrada de China en la OMC en 2001. Como respuesta a esta situación, la política social ofrece opciones muy interesantes que me gustaría destacar:

“La política social explora el contexto social, político, ideológico e institucional en el cual el bienestar es producido, organizado y distribuido; así mismo concierne a todos aquellos aspectos de las políticas públicas, de las relaciones de mercado, y las no monetarias que contribuyen a aumentar o disminuir el bienestar de individuos o grupos” (Adelantado, 2005) . Se trata por lo tanto del estudio del bienestar a través de la acción social. Se debe tener en cuenta que cuando las industrias se contraen, bien debido al comercio o a los avances tecnológicos, o incluso a cambios en las preferencias de los consumidores, los trabajadores de dichos sectores sufrirán importantes pérdidas económicas hasta que consigan adaptarse al nuevo entorno. Como se ha visto a lo largo de este trabajo, acabar con el comercio internacional disminuiría el bienestar global, sin

embargo, las políticas sociales pueden ayudar a mitigar dichas pérdidas y suavizar los costes de ajuste para evitar su expansión.

Aunque la evidencia del funcionamiento de las siguientes medidas es bastante limitada, David Autor expone las siguientes políticas como posibles vías para mitigar los costes de ajuste y mejorar un reparto más equitativo de las ganancias del comercio internacional:

En primer lugar, se recomienda una mejora de los programas sociales como por ejemplo el programa de asistencia por ajuste del comercio (TAA), un programa federal de los Estados Unidos administrado por el Departamento de Trabajo el cual fue originalmente implementado en 1974 con el objetivo de ayudar a los trabajadores nacionales que perdieron sus empleos a causa de los cambios de producción y el aumento de importaciones provenientes de países extranjeros (Office of Unemployment Compensation, 2019). Para muchos trabajadores es difícil acceder al TAA lo cual limita su reincorporación al mercado laboral. De esta manera, una mayor accesibilidad y flexibilidad de este tipo de asistencia sería un buen primer paso.

Por otro lado, David Autor considera la posibilidad de un seguro salarial. Como se ha observado en apartados anteriores, los *trade shocks* conducen al desempleo de un alto porcentaje de individuos los cuales luego tienen dificultades para encontrar un nuevo trabajo en su área. La idea de un seguro salarial es facilitar la transición a una nueva línea de trabajo de tal manera que si un trabajador debe aceptar una importante reducción salarial para encontrar un nuevo trabajo en un nuevo sector, la póliza de seguro le cubrirá unos meses de salario.

La tercera propuesta es un subsidio para incrementar las recompensas salariales de los trabajos menos remunerados. En Estados Unidos, el Crédito Tributario por Ingreso del Trabajo, también conocido por sus siglas del inglés EITC, ofrece un reembolso del gobierno federal a los trabajadores de bajo ingreso y se considera una de las principales herramientas para reducir la pobreza y fomentar el trabajo. Para recibir el EITC hay que cumplir ciertos requisitos de tal forma que los trabajadores sin hijos o que carecen de su custodia, los cuales suelen ser familias de bajo ingreso, quedan exentos de dicha ayuda. Cabe destacar que, como he analizado anteriormente, estas familias suelen concentrarse en las áreas más negativamente afectadas por los *trade shocks*. La

expansión de EITC ayudaría a aquellos trabajadores que se han visto afectados debido a fuerzas económicas como el incremento del libre comercio o los avances tecnológicos que quedan fuera de su control (Autor D. H., 2018).

Los últimos datos muestran una tasa de desempleo de Estados Unidos de un 3,8% en diciembre 2018 (OECD, 2018), una tasa sorprendentemente baja dada la situación de inestabilidad económica que están sufriendo la mayoría del resto de países. No obstante, podemos observar que, como argumenta David Autor, existe un mayor desempleo en los estados donde predomina el sector manufacturero (Bureau of Labor Statistics, 2018). Además, cabe destacar el aumento en las últimas décadas de la mortalidad de los hombres blancos de mediana edad, generalmente no cualificados, en Estados Unidos debido a un mayor consumo de alcohol, drogas y suicidios, principalmente en las zonas del Medio Oeste (Kolata, 2015).

Esta situación hace reflexionar sobre la necesidad de aplicar simultáneamente políticas económicas y sociales que mermen el impacto que ha tenido la llegada del comercio con China sobre determinados grupos de la población. El principal objetivo de las políticas sociales debe ser la correcta formación de los trabajadores y facilitar su transición a nuevos centros más productivos.

4. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones que se extraen de este trabajo son las siguientes:

El comercio no es un juego de suma cero, existen ganadores y perdedores y la supresión de las barreras comerciales ha supuesto tanto importantes beneficios como preocupantes perjuicios para muchos países siendo Estados Unidos uno de los principales en expresar su descontento. Hay dos puntos en los que no puedo más que coincidir con David Autor:

- 1- La visión crítica del comercio con China expresada por Donald Trump desde el comienzo de su campaña ha sido crucial para su acceso a la Casa Blanca
- 2- Sus medidas contrarias a la libertad del tráfico de bienes y servicios resultan contraproducentes.

La entrada de China en la OMC en 2001 ha supuesto grandes costes de ajuste para Washington que se ha visto desbordado por la magnitud del nuevo competidor y se enfrenta a importantes problemas económicos y sociales que se mantienen a muy largo plazo. Como respuesta el presidente Donald Trump ha decidido establecer políticas proteccionistas aumentando las barreras arancelarias. Si bien es cierto que algunos indicadores económicos muestran resultados positivos de las tarifas norteamericanas, acabar con el Comercio Internacional no es, en mi opinión, una solución eficiente ya que tiene efectos negativos en el bienestar de la sociedad.

La apertura al comercio con China ha tenido un impacto a escala internacional poco habitual ya que esta potencia ha experimentado un rápido crecimiento económico en apenas dos décadas pasando de una economía en estado de crisis perpetua desde la era de Mao Zedong a una potencia con alta capacidad productiva de bajo coste. Toda nueva competencia lleva intrínsecamente cambios en el mercado laboral, por lo que el problema en Estados Unidos no ha sido tanto el impacto en su proceso de producción sino lo lento y costoso que está resultando el proceso de ajuste. Los sectores que se han visto más afectados han sido el industrial y manufacturero con un alto grado de concentración en determinadas áreas geográficas. Estoy de acuerdo con Autor cuando argumenta que esta situación ha tenido también un importante impacto sobre aspectos

sociales como son la educación, el matrimonio o la salud, y políticos, con una gran concentración del voto republicano en las zonas más afectadas.

¿Cómo actuar entonces ante estos choques de ajuste? Si bien considero que la respuesta a esta pregunta es altamente compleja en las siguientes líneas expondré mi opinión personal:

En primer lugar, la política de proteccionismo y abandono de los compromisos comerciales desarrollada por Trump es puramente mercantilista y está exenta de razonamientos económicos comerciales. Las decisiones de Washington se sustentan en el miedo al poderío asiático y no responden a las necesidades sociales de la población. Los *trade shocks* hacen necesarias unas políticas sociales que permitan a las áreas más afectadas ajustarse al nuevo entorno. Se deberían ofrecer programas o ayudas que faciliten la transición de los trabajadores a nuevos sectores y les ayuden a obtener la cualificación necesaria para ejercer nuevos puestos. Además, se debería facilitar el movimiento de los trabajadores a las zonas donde se localiza el empleo y así reducir la despoblación de determinados Estados. Sería conveniente aplicar simultáneamente políticas económicas y sociales para mermar el impacto que ha tenido la entrada de China al comercio sobre específicos grupos.

En cualquier caso, hay que tener en cuenta que la evidencia empírica ha demostrado que es posible que el Comercio Internacional no genere convergencia, entendida como que los niveles de vida de los países más avanzados y menos avanzados tiendan a igualarse: Las economías de escala generan una gran especialización lo que ha conducido a la concentración de las industrias en los centros urbanos mientras que otras áreas que quedan fuera del circuito han entrado en depresión dando lugar a importantes degradaciones de capital humano y social. Esto ha generado histéresis, es decir, costes de ajuste con importantes consecuencias a largo plazo como las observadas en el Medio Oeste de los Estados Unidos que eran muy boyantes en la industria siderúrgica, pero con la entrada de China en 2001 en la OMC se han visto muy perjudicados.

En conclusión, considero que acabar con el comercio internacional supone un gran coste para el bienestar de la sociedad por lo que Donald Trump debería actuar de manera más reflexiva y llevar a cabo simultáneamente medidas de corte económico y social que permitan la adaptación de los trabajadores a la nueva realidad económica.

5. BIBLIOGRAFÍA

- Adelantado, J. (2005). *Las políticas sociales*. Recuperado el Enero de 2019, de <http://campus.usal.es/~dpublico/areacp/materiales/6.2.laspoliticassociales.pdf>
- Antràs, P., & Rossi-Hansberg, E. (2009). Organizations and Trade. *Annu. Rev. Econ.*, 1(1). Recuperado el Enero de 2019, de <https://scholar.harvard.edu/files/antras/files/annualreviews.pdf>
- Antràs, P., & Yeaple, S. (2014). Multinational firms and the structure of international trade. *Handbook of international economics*, 4. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780444543141000021>
- Autor, D. H. (2018). Trade and labor markets: Lessons from China's rise. *IZA World Labor*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://wol.iza.org/uploads/articles/431/pdfs/trade-and-labor-makets-lessons-from-chinas-rise.pdf?v=1>
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2016). The China Shock: Learning from labor-market adjustment to large changes in trade. *Annual Review of Economics*.
- Autor, D., Dorn, D., & Hanson, G. (2011). The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the US.
- Autor, D., Dorn, D., Hanson, G., & Majlesi, K. (2017). A Note on the Effect of Rising Trade Exposure on the 2016 Presidential Election.
- Autor, D., Horn, D., & Hanson, G. (2018). When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Falling Marriage market value of young men.
- Baldwin, R. (2005). *Heterogeneous firms and trade: testable and untestable properties of the Melitz Model*. National Bureau of Economic Research. Recuperado el Diciembre de 2018, de <https://www.nber.org/papers/w11471>
- BBC. (mayo de 2018). Qué es una guerra comercial, cuáles son sus armas y quiénes son sus principales víctimas. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-43309754>
- Becker, G. S. (1973). A theory of marriage: Part I. *Journal of Political economy*, 813-846.
- Béjar, R. C. (2004). América latina y el consenso de Washington. *Boletín económico de ICE*. Recuperado el Enero de 2019, de <http://www.revistasice.info/index.php/BICE/article/view/3516>
- Black, D. A., McKinnish, T. G., & Sanders, S. G. (2003). Does the availability of highway jobs for low-skilled men affect welfare expenditures? *Journal of Public Economics*, 87, 1921-1942.
- Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*(110). Recuperado el Noviembre de 2018, de <http://vonhumboldt.org/paper/Blanco%20-%20resumen%20teorias%20comercio%20internacional.pdf>
- Brander, J. A., & Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of international Economics* , 18(1-2). Recuperado el 2018, de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022199685900066>

- Bureau of Labor Statistics. (Noviembre de 2018). Recuperado el Enero de 2019, de <https://data.bls.gov/map/MapToolServlet?survey=la>
- Bustelo, P. (2005). China en la economía mundial: fortalezas, debilidades y perspectivas. *Cuadernos de Información económica*, 186. Recuperado el Enero de 2019, de <http://www.fortinmapocho.com/news/photos/CHINA%20EN%20LA%20ECONOMIA%20MUNDIAL.pdf>
- Cabrera, V. Q. (1977). La cuota de importación como barrera comercial. *Comercio Exterior*. Recuperado el 2019, de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/395/6/RCE10.pdf>
- Carbaugh, R. J. (1998). *Economía internacional*. Recuperado el Enero de 2019, de [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Economia/\[PD\]%20Libros%20-%20Economia%20Internacional.pdf](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Economia/[PD]%20Libros%20-%20Economia%20Internacional.pdf)
- CEPAL, N. (2014). Integración regional: Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas. Recuperado el Enero de 2019, de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/36733>
- Chacholiades, M. (1982). *Economía Internacional*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Chéliz, P. B. (2002). La teoría y la práctica de la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación. *Acciones e investigaciones sociales*, 14, 71-88. Recuperado el Enero de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=233658>
- Coloma, G. (1998). *Diferenciación de Productos y Poder de mercado*. Económica. Recuperado el 2018, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3516/Documento_completo.pdf?sequence=1
- Colonques, R. M. (1999). Subsidios a la exportación y delegación de ventas. *ICE, Revista de Economía*(782). Recuperado el 2018, de <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/64/64>
- Copeland, B. (2007). Is there a case for trade and investment promotion policy? *Trade policy research*. Recuperado el Enero de 2019, de https://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR_2007/Chapter1-Copeland-en.pdf
- Coronado, J. A. (2015). Entre el consenso de Washington y el consenso de Beijing. Las brechas del desarrollo social. *Ixaya. Revista Universitaria de Desarrollo Social*. Recuperado el Enero de 2019, de http://ixaya.cucsh.udg.mx/sites/default/files/1_preciado.pdf
- Crespi, G. P., Radi, D., & Rocca, M. (2017). *Robust games: theory and application to a Cournot duopoly model*.
- Cuesta, M., & Veloso, M. (15 de Octubre de 2018). *ABC*. Obtenido de https://www.abc.es/economia/abci-paises-fijado-mas-10000-normas-proteccionistas-desde-2008-201803130145_noticia.html
- Doncel, L. (9 de Octubre de 2018). *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2018/10/08/actualidad/1539016266_938262.html

- Doncel, L. (Octubre de 2018). *El País*. Recuperado el Enero de 2019, de https://elpais.com/economia/2018/10/08/actualidad/1539016266_938262.html
- Fanjul, E. (2009). El Consenso de Pekín: ¿un nuevo modelo para los países en desarrollo? *Boletín Ecano*, 117. Recuperado el Enero de 2019, de <http://biblioteca.ribei.org/1651/>
- Fanjul, E. (2012). *Políticas de internacionalización de la economía y la empresa: un instrumento para promover el crecimiento y el empleo (ARI)*. Recuperado el Enero de 2019, de https://www.researchgate.net/profile/Enrique_Fanjul/publication/280698181_ARI35-2012_Fanjul_Internacionalizacion_economia_empresa_crecimiento_empleo/links/55c1bc3908aed621de155c46/ARI35-2012-Fanjul-Internacionalizacion-economia-empresa-crecimiento-empleo.
- Freund, C., & Amiti, M. (2010). *The anatomy of China's export growth, China's Growing Role in World Trade, robert feenstra and shang-jun wei edn*.
- Gibson, T., & Schmitt, C. (Marzo de 2016). The crisis facing the U.S. steel industry. *CNN*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://edition.cnn.com/2016/03/23/opinions/american-steel-industry-gibson-schmitt/index.html>
- Greenaway, D. (1996). *Current issues in international trade*. Macmillan International Higher Education.
- ICEX. (2016). *ICEX España Exportación e Inversiones*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2016671546.html?idPais=CN>
- IMF. (Julio de 2018). *International Monetary Fund*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.imf.org/en/Countries/USA>
- IMF, I. (2008). Terms of Trade Shocks and Economic Recovery. En P. Imam, N. Funke, & E. Granziera. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.561.690&rep=rep1&type=pdf>
- Kearney, M., & Wilson, R. (2018). Male earnings, marriageable men, and nonmarital fertility: Evidence from the fracking boom. *Review of Economics and Statistics*, 100, 678-690. Recuperado el Enero de 2019, de http://economics.ucdavis.edu/events/papers/copy3_of_105Kearney.pdf
- Kerner, D. (2003). La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana. *Revista de la CEPAL*. Recuperado el Enero de 2019, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10877/079085099_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Kolata, G. (Noviembre de 2015). *The New York Times*. Recuperado el Enero de 2019, de https://www.nytimes.com/2015/11/03/health/death-rates-rising-for-middle-aged-white-americans-study-finds.html?hp&action=click&pgtype=Homepage&module=first-column-region%20AEion=top-news&WT.nav=top-news&_r=0

- Krugman, P. (2008). Trade and wages, reconsidered. *Brookings Papers on Economic Activity*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://muse.jhu.edu/article/250696/summary>
- Leamer, E. (1980). The Leontief Paradox, Reconsidered. *Journal of Political Economy*, 88(3). Recuperado el Noviembre de 2018, de <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/260882>
- Lugones, G., Bianco, C., & Peirano, F. (2012). *Teorías del comercio internacional*. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. Recuperado el Noviembre de 2018, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/45813866/teorias_del_comercio_internacional_-_lugones_UNIDAD_5.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1546376513&Signature=gkzKIxpMZ7%2BR6kmhYFXKQE19Y YA%3D&response-content-disposition=inline%3B%20f
- Miragaya, L. C. (1992). Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial. Recuperado el 2018, de https://www.researchgate.net/profile/Laura_Cabiedes_Miragaya/publication/309264362_Relacion_entre_la_teor%C3%ADa_del_comercio_internacional_y_los_estudios_de_organizaci%C3%B3n_industrial/links/580750e508ae0075d82dc529/Relacion-entre-la-teoria-del-comercio-internaci
- Monsalve, S. (2003). John Nash y la teoría de juegos. *Lecturas matemáticas*, 137-149. Recuperado el Diciembre de 2018, de <https://www.casanchi.com/mat/johnnashjuegos.pdf>
- Montanari, M. G., & de Moura Engracia Giraldo, J. (2018).
- Myro, R. (1994). La política industrial activa. *Economía Aplicada*, 2(6). Recuperado el 2018, de <http://www.revecap.com/revista/numeros/06/pdf/myro.pdf>
- Observatory of Economic Complexity. (2016). *Observatory of Economic Complexity*. Obtenido de https://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/import/usa/chn/show/2016/
- OECD. (2018). *Organisation for Economic Co-operation and Development*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>
- Office of Unemployment Compensation. (2019). *Pennsylvania Department of Labor & Industry Office of Unemployment Compensation*. Recuperado el Enero de 2019, de [https://www.uc.pa.gov/espa%C3%B1ol/federales/Pages/Asistencia-por-el-Ajuste-del-Comercio-\(TAA\).aspx](https://www.uc.pa.gov/espa%C3%B1ol/federales/Pages/Asistencia-por-el-Ajuste-del-Comercio-(TAA).aspx)
- Organización Mundial del Comercio. (2008). *Proyecto de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas*. Recuperado el Enero de 2019, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/namachairtxt_july08_s.pdf
- Pierce, J. R., & Schott, P. K. (2016). The surprisingly swift decline of US manufacturing employment. *American Economic Review*, 106, 1632-1662. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.nber.org/papers/w18655.pdf>

- Piqueras, J. J. (1996). El por qué, el cómo y el dónde de la internacionalización de la empresa. *RAE: Revista Asturiana de Economía*(6). Recuperado el Enero de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3863475>
- Plöger, I. (Julio de 2018). La guerra comercial de Trump: ¿Locura con lógica? *Latin Trade*. Recuperado el Enero de 2019, de <http://content.ebscohost.com/ContentServer.asp?T=P&P=AN&K=133630650&S=R&D=a9h&EbscoContent=dGJyMNHX8kSep7A4yNfsOLCmr1GeprdSsai4TbWWxWXS&ContentCustomer=dGJyMPGvsFC2qbJLuePfgex44Dt6flA>
- Posada, H. M., & Vélez, J. E. (2008). *Comercio y Geografía Económica: una nota sobre la contribución de Krugman a la teoría económica*. Lecturas de la Economía. Recuperado el 2018, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4833804>
- Priego, A. (2018). *La política arancelaria del presidente Trump. Una guerra no solo comercial*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/27572/TRUMP.pdf?sequence=1>
- Rodríguez, O. (1977). Sobre la concepción del sistema centro-periferia. *Revista de la CEPAL*. Recuperado el Enero de 2019, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12422/003203247_es.pdf
- Rubio, O. B. (1996). Teorías del comercio internacional: una panorámica. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 36. Recuperado el 2018, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=274408>
- Rubio, O. B. (1996). Teorías del comercio internacional: una panorámica. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*(36). Recuperado el Noviembre de 2018, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=274408>
- Ruiz, J. B., Quintero Rizzuto, M. L., & de Benítez Ruiz, D. (2013). El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana: reflexiones sobre su vigencia actual. *Aportes para la Integración latinomaricana*, 19. Recuperado el Enero de 2019, de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/35026>
- Sahuquillo, A. (2017). *Oposición al Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.alfonsosahuquillo.com/>
- Sánchez, R. M. (2013). La política de internacionalización de la empresa española. *Economía industrial*. Recuperado el Enero de 2019, de https://www.researchgate.net/publication/236970716_LA_POLITICA_DE_INTERNACIONALIZACION_DE_LA_EMPRESA_ESPAÑOLA
- Sandoval, A. M. (2005). *La diferenciación de productos: Una breve nota*. Entramado. Recuperado el 2018, de <https://www.redalyc.org/html/2654/265420471005/>
- Sevilla, R. G. (2017). Elementos marxistas para la crítica de la ortodoxia neoclásica del comercio internacional. *Realidad: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 115, 87-108. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.lamjol.info/index.php/REALIDAD/article/view/3359>

- Slipak, A. M. (2014). América Latina ante Cina: ¿Transición del Consenso de Washington al Consenso de Beijing? *Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas*. Recuperado el Enero de 2019, de http://cdes.org.ec/web/wp-content/uploads/2016/02/America_Latina_ante_China_Transicion_del-1.pdf
- Steinberg, F. (2004). *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. Recuperado el 2018, de http://www.adizesca.com/site/assets/e-la_nueva_teoría_comercio_internacional_y_la_política_comercial_estrategica-fs.pdf
- Stiglitz, J., & Charlton, A. (2007). *Comercio justo para todos*. México: Santillana Ediciones Generales. Recuperado el Diciembre de 2018, de http://ici.unq.edu.ar/ici_biblio/Stiglitz.pdf
- Trump, D. J. (2 de Marzo de 2018). *Twitter*. Obtenido de https://twitter.com/realDonaldTrump/status/969525362580484098?ref_src=twsrc%5Etfw%7Ctwcamp%5Etweetembed%7Ctwterm%5E969525362580484098&ref_url=https%3A%2F%2Fwww.bbc.com%2Fnews%2Fworld-43512098
- United States Census Bureau. (2018). *United States Census Bureau*. Obtenido de <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
- Vaswani, K. (Diciembre de 2018). *BBC News*. Recuperado el Enero de 2019, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-46433485>
- WTO. (2017). *El comercio mundial y el crecimiento del PIB en 2016 y a principios de 2017*. Obtenido de Capítulo 3: https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2017_s/wto_chapter_03_s.pdf
- Zhai, F. (2008). Armington meets Melitz: Introducing firm heterogeneity in a global CGE model of Trade. *Journal of Economic Integration*, 575-604. Recuperado el Diciembre de 2018, de https://www.jstor.org/stable/23001233?seq=1#page_scan_tab_contents