

CAPÍTOL 3

Integració Comercial als Països Emergents

La disposició dels governs a obrir progressivament els mercats a la competència externa i mantenir-los oberts ha estat un element de cabdal importància en la consecució dels beneficis derivat de la integració econòmica. De fet, la liberalització del comerç internacional ha estat un dels elements distintius del procés de globalització dels darrers anys. L'eliminació dels obstacles que, tradicionalment, han limitat els fluxs comercials –principalment els aranzels– i les millores de la tecnologia han multiplicat les possibilitats d'exportació i d'importació i han afavorit l'expansió mundial del comerç internacional i, per extensió, la capacitat de creixement dels països. En aquest sentit, una àmplia diversitat d'estudis revelen que les economies més liberalitzades i amb una major vocació exportadora experimenten un creixement comercial més ràpid que les economies menys liberalitzades.

Però alhora, el procés d'integració econòmica i de liberalització comercial no està exempta de costos, uns costos que tendeixen a ser més immediats i més “visibles” que els beneficis, la qual cosa no implica que els costos de l'ajust hagin de ser, necessàriament, superiors als beneficis de la liberalització comercial. Així, d'una banda, l'augment de la competència que comporta l'obertura a l'exterior pot arribar a desplaçar del mercat les empreses nacionals, i aquest extrem pot derivar en un increment de la taxa d'atur, l'alentiment de l'activitat productiva i l'augment de les disparitats en la distribució de la renda. Per altra banda, un major grau d'obertura augmenta la vulnerabilitat de les economies, perquè la intensificació del comerç exterior ha augmentat el grau de dependència exterior de molts països i, aquesta circumstància ha provocat que els països hagin esdevingut més vulnerables a l'evolució de la conjuntura mundial. En aquest sentit, l'experiència de les crisis canviàries i financeres que han farcit la dècada dels '90 i el seu contagi a través dels vincles comercials justifiquen la preocupació que generen aquests processos de liberalització sobre el funcionament del conjunt de l'economia.

El capítol s'estructura en tres parts. A la primera s'analitzen els aspectes més rellevants de la integració comercial dels mercats mundials, tot analitzant les causes de l'expansió del comerç internacional i els canvis en la naturalesa dels intercanvis comercials, alhora que es plantegen els beneficis i costos associats a l'obertura a l'exterior. La segona part aborda la liberalització dels fluxs comercials a les economies en desenvolupament. En aquest cas, s'argumenten els orígens de l'obertura al comerç exterior d'aquests països i s'estudien els aspectes relatius a la naturalesa i distribució geogràfica dels intercanvis comercials als països en desenvolupament. Finalment, a la darrera part es presenten les conclusions més destacades del capítol.

A. La integració comercial dels mercats mundials

1. L'evolució del comerç internacional des d'una perspectiva històrica

1.1. EL CREIXEMENT DEL COMERÇ MUNDIAL

El comerç internacional ha crescut de manera sostinguda a un ritme més ràpid que l'economia mundial durant els darrers 250 anys. Segons estimacions de l'OMC (2002), la taxa mitjana de creixement de l'economia mundial ha estat del 3,8 per cent entre 1720-2000 mentre que les exportacions de mercaderies han augmentat en promig un 6 per cent anual durant el mateix període. Com a conseqüència d'això, el comerç mundial s'ha multiplicat per 17 mentre que la producció mundial ho ha fet només per 6, aproximadament¹.

L'evolució d'aquest procés i la seva comparació amb episodis històrics anteriors es pot apreciar a la gràfica 1.3. Així, entre 1720 i 1913 el comerç va créixer 1,5 vegades més que el PIB. En canvi entre 1913 i 1950 –període amb l'índex de creixement mitjà més baix registrat des de 1820 que inclou la Gran Depressió– el volum de comerç va disminuir en un 60 per cent quan els països van intentar combatre la desocupació i la crisi que sacsejava les seves economies a través de la imposició de mesures proteccionistes contra el lliure comerç.

Per això, a la conferència de Bretton Woods (1944), que havia de dissenyar el que havia de ser el nou ordre econòmic internacional després de la Segona Guerra Mundial, es va optar clarament per afavorir la liberalització plena del comerç internacional per estimular el creixement de la producció i afavorir la millora del benestar de tots els països a nivell mundial².

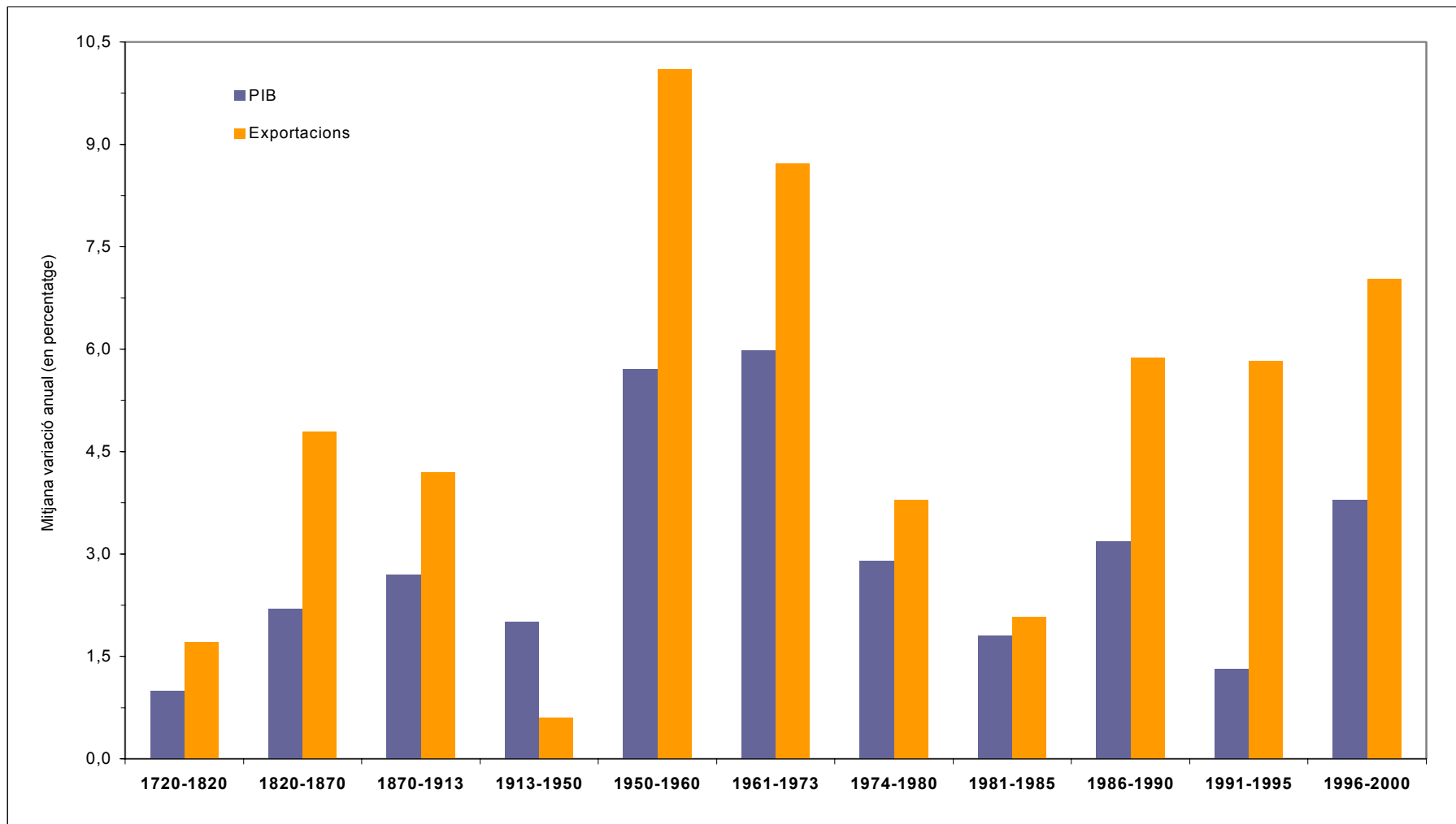
D'aquesta manera, a partir de la segona meitat del s.XX es va iniciar un procés d'integració econòmica, en virtut del qual els països progressivament van anar eliminant les traves al lliure comerç³. Així, d'una banda, els països més industrialitzats van reduir les barreres comercials entre els anys '60 i '70, mentre que els països en desenvolupament no ho feren fins a mitjans dels anys '80 i principis dels '90 (Krugman, 1995b i Sachs i Warner, 1995).

¹ Les exportacions que han mostrat un major dinamisme han estat les dels productes manufacturats que han augmentat, en termes mitjans, en un 7,8 per cent i, en menor mesura, les dels productes agrícoles i la dels productes bàsics. En el cas de les manufactures el comerç es va multiplicar per 30 mentre que el PIB mundial ho feia per 8.

² Tanmateix, la no creació de l'Organització Mundial de Comerç com a institució rectora a l'àmbit del comerç internacional a la conferència de Bretton Woods i la vocació de provisionalitat amb la que neix l'acord GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*) revelen la transcendència del comerç exterior en el desenvolupament econòmic dels diferents països.

³ Un aspecte especialment remarcable és que malgrat la supressió gradual de les barreres comercials en aplicació de la filosofia dels acords de Bretton Woods, els controls sobre els moviments de capitals es van continuar mantenint, doncs s'entenia que eren necessaris per garantir la independència de la política monetària en un context de tipus de canvi fixos.

Gràfica 1.3. Evolució històrica de les taxes de creixement mundial anual del PIB i de les exportacions de mercaderies



Font: Elaboració pròpia a partir de les estadístiques de l'OMC (2002)

Com es pot comprovar a la gràfica 1.3, entre 1950 i 1960 la producció mundial va créixer a unes taxes mitjanes del 6 per cent mentre que les exportacions ho van fer a ritmes d'entre el 8 i el 10 per cent. La desaparició del sistema de tipus de canvi fixs però ajustables que definia el *Sistema Monetari Internacional* (SMI) i la recessió de l'economia mundial associada a les successives "crisis del petroli" de 1973 i 1979 van alentir l'expansió del comerç internacional. Però a partir de la segona meitat de la dècada dels '80 i fins a finals de segle el creixement mitjà de les exportacions mundials de mercaderies (6 per cent anual mitjà) va duplicar el creixement del PIB mundial (3 per cent anual mitjà).

1.2. LA DISTRIBUCIÓ GEOGRÀFICA DEL COMERÇ MUNDIAL

Aquestes xifres globals no permeten entreveure algunes diferències quant a la distribució geogràfica de les exportacions o l'evolució en la naturalesa dels béns i serveis intercanviats. Així, les quotes comercials d'Europa Occidental i d'Amèrica del Nord s'han mostrat relativament estables entre 1948 i 1996, tot situant-se entorn el 40 i el 46 per cent a l'Europa Occidental i entre el 15 i el 20 per cent als Estats Units i Canadà. En canvi, la participació d'Àsia al comerç mundial s'ha incrementant notablement passant de valors, aproximadament, del 15 per cent l'any 1948, a valors del 27 per cent l'any 1998. Per contra, la importància relativa d'Amèrica Llatina i Àfrica a l'àmbit del comerç internacional ha anat disminuint progressivament. En particular, el comerç exterior d'Amèrica Llatina ha passat de representar l'11 per cent del comerç mundial l'any 1948 al 5 per cent el 1998. En el cas d'Àfrica, la rellevància dels seus intercanvis comercials a nivell mundial han passat del 8 per cent el 1948 al 2 per cent el 1998. Finalment, Europa Central i Oriental han experimentat un comportament més erràtic: la seva quota va augmentar entre 1948 i 1968 però, a partir d'aleshores, va declinar paulatinament per tornar a augmentar molt significativament durant els primers anys de la reestructuració que va seguir la caiguda del mur de Berlín.

1.3. LA NATURALESA DEL COMERÇ MUNDIAL

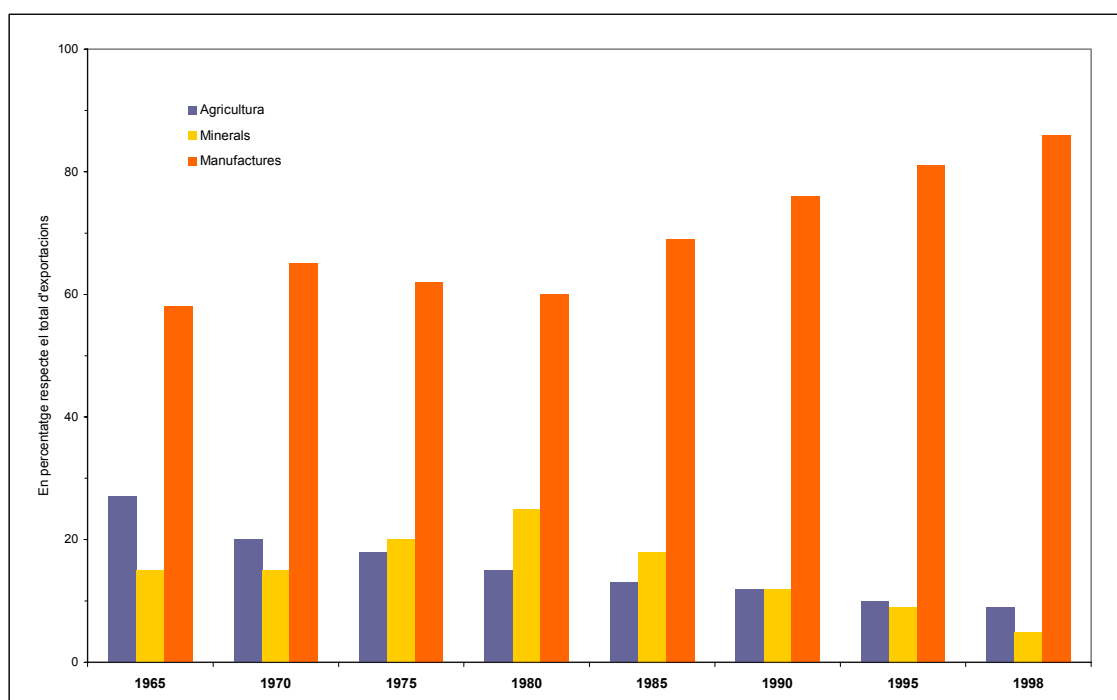
1.3.1. Els canvis en la composició de les exportacions mundials

La naturalesa dels productes intercanviats ha canviat radicalment a partir de la segona meitat de la dècada dels '60, especialment pel que fa referència a l'intercanvi comercial de productes agropecuaris i de manufactures.

Com es pot comprovar a la gràfica 2.3, els intercanvis comercials de productes agropecuaris han experimentat una reducció progressiva de la seva importància relativa. Les exportacions de béns agrícoles que representaven quasi el 27 per cent de les exportacions totals de mercaderies el

1965, trenta anys després, el 1998, la quota d'exportacions d'aquests productes era només del 10 per cent. En canvi, el comerç de manufactures ha seguit una evolució ben distinta. Els productes manufacturats que l'any 1965 constituïen el 58 per cent del total d'exportacions de mercaderies han passat a significar el 86 per cent d'aquestes exportacions l'any 1998. Finalment, l'intercanvi comercial de mercaderies procedents d'indústries extractives ha romàs estable, malgrat les fluctuacions que s'observen i que reflecteixen principalment moviments de preus, especialment en el cas del petroli. D'aquesta manera la proporció d'exportacions de productes minerals sobre el total d'exportacions de mercaderies s'ha situat, en termes mitjans, entorn el 10 per cent.

Gràfica 2.3. Evolució de la naturalesa de les exportacions mundials de mercaderies



Font: World Economic Outlook, FMI (2002).

Aquesta expansió del comerç mundial de mercaderies s'explica, en bona part, a partir de la tendència a la integració vertical⁴ observada a nivell internacional, en virtut de la qual els països tendeixen a especialitzar-se en aquells estadis de la producció que més s'adeqüen a la dotació de recursos de cada economia. En aquest sentit, la segmentació dels processos de producció que permet l'especialització vertical s'ha traduït en la descentralització de la ubicació de la producció –“deslocalització”– i de les empreses –*outsourcing*–. De fet, fruit d'aquesta dinàmica, els països en desenvolupament han pogut integrar-se, via comerç internacional, en les

⁴ L'especialització a nivell internacional és un fenomen bidimensional, doncs les empreses d'un mateix país poden especialitzar-se verticalment en l'elaboració de certes fases de la producció i horitzontalment en la producció de determinat béns finals.

xarxes de producció mundial de béns manufacturats, a partir de l'especialització en l'elaboració de béns treball-intensius o en els processos de muntatge de productes (Romer, 1994b).

Hummels, Ishii i Yi (2001) calculen que l'especialització vertical explicaria 1/3 part del creixement del comerç mundial entre 1970 i 1990, després de considerar tant el comerç interindustrial i el comerç intraindustrial. En aquest sentit, Yeats (2001) troba que la importància relativa del comerç de peces i components en la indústria de maquinària i equips de transport als països industrialitzats va passar del 26 per cent de l'any 1978 al 30 per cent l'any 1995. Alhora, les exportacions i importacions asiàtiques de béns intermedis van créixer encara més ràpid que als països industrialitzats entre mitjans dels anys '80 i '90.

1.3.2. La creixent importància de les exportacions de serveis a nivell mundial

També és remarcable l'evolució experimentada a l'intercanvi internacional de serveis durant la segona meitat dels anys '90. Tradicionalment, els serveis per la seva pròpia naturalesa han tingut la consideració de béns no comercials, per la qual cosa la seva importància relativa a l'àmbit del comerç internacional ha estat més aviat marginal.

Tanmateix, els avenços en l'àmbit de la informàtica i de les telecomunicacions han convertit en exportables determinats serveis, especialment serveis turístics i de caràcter financer (Jones i Kierzkowski, 2001). Com a conseqüència d'això, durant la dècada dels '90 el volum d'exportacions i importacions de serveis a nivell mundial ha crescut entorn al 6 per anual en termes mitjans. Aquesta expansió en la comercialització de serveis és especialment significativa als Estats Units i Canadà amb increments entorn el 8-10 per cent, però sobretot als països del Sud-est asiàtic i Xina on el volum de serveis comercialitzats va assolir xifres insòlites, per espectaculars, de l'ordre del 11 per cent a les economies del Sud-est asiàtic i d'entre el 15-18 per cent en el cas de Xina.

Però paradoxalment, com s'il·lustra al quadre 1.3, la proporció dels serveis sobre el comerç mundial s'ha mantingut estable entorn al 20 per cent. Aquest canvi en la naturalesa dels productes intercanviats en l'àmbit del comerç mundial ha comportat la modificació de l'estructura econòmica a moltes economies. D'aquesta manera, la major part del creixement de l'ocupació als països industrialitzats, durant els darrers 25 anys, és atribuïble a sectors de tecnologia ràpidament canviant i als serveis. Paral·lelament molts països en desenvolupament han intensificat la producció de manufactures que tradicionalment havien elaborat els països industrialitzats, com per exemple vestits, productes metal·lúrgics o de l'electrònica de consum.

Quadre 1.3. Quotes d'exportacions de serveis comercials per a diferents categories de producte

	Exportacions				Importacions			
	Valor (milions de dòlars)	Variació Anual (%)			Valor (milions de dòlars)	Variació Anual (%)		
		2000	1990-00	1999		2000	2000	1990-00
<i>Món</i>	1435	6	2	6	1435	6	2	6
<i>Nord-Amèrica^a</i>	312	8	5	10	241	7	4	13
<i>Amèrica Llatina</i>	61	7	0	12	72	8	-5	13
<i>Europa Occidental</i>	646	5	0	0	615	5	1	1
<i>Unió Europea</i>	577	5	1	0	571	5	1	1
<i>Àfrica</i>	31	5	10	1	39	4	-3	9
<i>Àsia</i>	303	9	4	12	365	7	6	8
<i>Xina</i>	30	18	10	15	36	24	17	16
<i>Japó</i>	68	5	-2	13	116	3	3	1
<i>Sud-est asiàtic</i>	145	10	7	11	138	10	8	13
			<i>1981-90</i>	<i>1995</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>		
Comerç de Serveis / Comerç Total			21,5	20,4	21,3	19,9		

Nota: ^aNo s'inclouen ni les exportacions ni les importacions de l'economia mexicana

Font: OMC (2001)

2. Les forces impulsores de l'obertura comercial

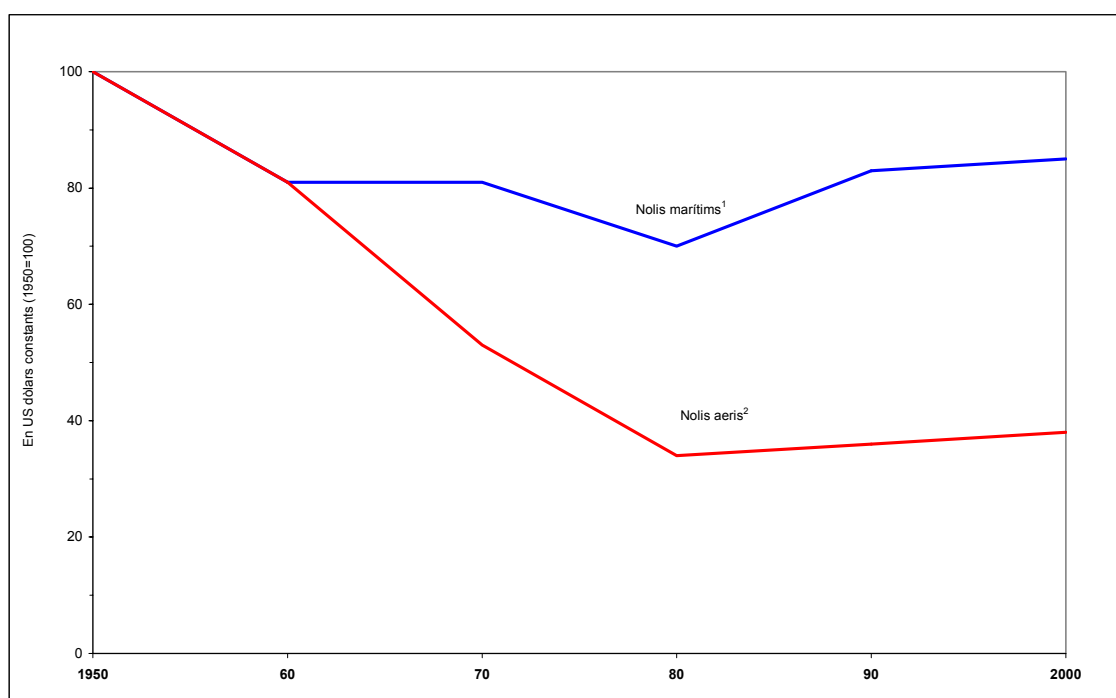
En termes econòmics són quatre els elements que poden identificar-se com a forces impulsores de l'expansió comercial a nivell internacional: el canvi tecnològic, les polítiques d'obertura dels mercats i la supressió de barreres comercials, la liberalització de les finances internacionals així com la internacionalització de l'activitat productiva de les empreses derivada de l'aparició de les noves tecnologies i la presència de mercats més lliures. Aquest conjunt de factors han multiplicat les oportunitats de desenvolupament de les diferents economies i han augmentat el grau d'interdependència econòmica dels països, però, alhora, han introduït nous reptes de caràcter econòmic, polític i social.

2.1. EL CANVI TECNOLÒGIC

Abans de la revolució industrial, el comerç mundial es limitava, en gran mesura, a l'intercanvi d'articles de pes reduït i gran valor com l'or, les espècies i la roba. Les innovacions tècniques de la revolució industrial de finals del s.XVIII i principis del s.XIX van afavorir la millora dels processos productius, la creació de nous productes i l'expansió comercial.

Les sèries temporals que mesuren els costos de transport són difícils d'aconseguir, perquè no existeixen bases de dades que proporcionin l'evolució dels costos d'una àmplia varietat de mitjans de transport. Amb tot, la UNCTAD (1998) assenyala que al s.XIX el desenvolupament del ferrocarril va reduir el cost de transport de mercaderies entre un 85 i un 95 per cent. Paral·lelament, els vaixells de vapor i les noves vies de navegació, com el canal de Panamà, també van abaratir els costos del transport marítim. Així per exemple, Harley (1980) destaca que els costos de transport amb vaixell d'un *bushell* de blat des de Nova York fins a Liverpool van disminuir en 2/3 parts entre 1854 i 1913. Descobriments i innovacions posteriors, com l'electricitat, el telèfon, l'automòbil, els vaixells contenidors o els oleoductes, entre d'altres, van modificar la producció, les comunicacions i el transport de manera radical. Com es pot comprovar a la gràfica 3.3 aquest canvi tecnològic va contribuir a reduir, novament, els costos de transport i de les comunicacions, però no amb la mateixa intensitat que ho van fer durant el s.XIX.

Gràfica 3.3. Evolució dels costos de transport marítim i aeri



Nota: ^{a)} Mitjana dels nolis oceànics i ports de la càrrega per tona d'importació i exportació.

^{b)} Mitjana dels costos de transport per passatger i milla..

Font: World Economic Outlook del FMI (2002) a partir del Statistical Abstract of the United States i Review of Maritim Transport (UNCTAD).

En aquest sentit, la gràfica adjunta mostra com els costos unitaris dels nolis aeris han disminuït en termes reals quasi un 70 per cent entre 1950 i 2000 o com els costos unitaris dels nolis marítics s'han reduït entre el 3 i el 4 per cent anual durant el mateix període i, aquesta circumstància, segons De Melo i Grether (1997) va impulsar decisivament el comerç de productes a l'engròs.

Més recentment, la ràpida evolució de la informàtica i de les telecomunicacions han limitat, encara més, el determinisme geogràfic i temporal en relació a la capacitat de les empreses i dels treballadors per relacionar-se i comerciar arreu del món. Així ho testimonia la disminució del cost de la unitat de potència informàtica en un 99 per cent entre 1960 i 1990 (Wolf, 1997) però també que les vendes mundials anuals d'ordinadors hagin assolit la xifra de 50 milions i ja de passin les vendes d'automòbils, o que al món existeixin 1.000 milions de connexions per a telèfons fixos o mòbils (UIT, 1997).

De tota l'argumentació anterior, es desprèn que el progrés tecnològic i els avenços a l'àmbit del transport han multiplicat les possibilitats d'intercanvi comercial a nivell internacional: operacions que temps enrera resultaven impensables donat el seu cost, ara resulten assequibles⁵. Aquestes circumstàncies han generat una expansió sense precedents del comerç internacional de caràcter intraindustrial així com, del comerç de serveis turístics, financers i de professionals de tercers països. Així, segons estimacions de l'OMC (1998), el volum de les mercaderies transportades es va multiplicar per 10 en un termini de cinquanta anys: l'any 1948 es van moure 490 milions de tones mètriques, mentre que l'any 1997 es van transportar 4.491 milions de tones mètriques. Anàlogament, el nombre de quilòmetres volats va augmentar quasi en un 23 per cent cada any entre 1958 i 1997.

2.2. LA LIBERALITZACIÓ DEL COMERÇ INTERNACIONAL

Una part de l'extraordinari creixement que ha experimentat l'economia mundial, des de la Segona Guerra Mundial, és imputable a l'obertura dels països al comerç a nivell internacional. La pedra angular d'aquest procés de liberalització comercial han estat, en primera instància, les vuit rondes de negociacions comercials multilaterals dins del marc de l'acord GATT (*General Agreement on Trade and Tariff*) fins el 1994 i, a partir de 1995, la gestió de l'Organització Mundial de Comerç (OMC).

El sistema del GATT/OMC ha aconseguit importants progressos en la reducció dels obstacles al comerç internacional a través de les vuit sèries de negociacions comercials multilaterals. Els aranzels dels països industrials han disminuït des de números de dos dígitos durant els anys '50 a

⁵ Però malgrat la reducció dels costos de transport, aquests costos continuen sent elevats en comparació amb els aranzels i constitueixen el principal impediment per al comerç a la majoria de països (Banc Mundial, 2002).

xifres entorn del 10 per cent durant els anys '60, fins assolir valors de menys del 4 per cent a l'actualitat. Simultàniament s'han suprimit la majoria de les restriccions quantitatives imposades al comerç, excepte les vinculades a normes sanitàries, de seguretat i altres aspectes de política interna.

Actualment s'estima que la liberalització del comerç acordada pels governs, en la darrera Ronda de Negociació –*Ronda Uruguai*–, podria fer incrementar els volums de comerç mundial entre el 6 i el 20 per cent⁶. De fet, els càlculs suggereixen que si es donés la lliure circulació de mercaderies a nivell mundial l'any 2005 es produiria una millora del benestar econòmic d'entre els 146.000 i 489.000 milions de dòlars per als països industrialitzats –entre un 0,5 i un 0,75 per cent del seu PIB– i entre els 108.000 i els 188.000 milions de dòlars per als països en desenvolupament –entre 1,25 i un 3 per cent del seu PIB–. Aquests resultats són consistents amb els arguments teòrics que justifiquen el comerç internacional exposats anteriorment, segons els quals, les millores en el benestar derivades de la liberalització comercial són més evidents, si més no en termes relatius, per als països que han suprimit les barreres comercials que per als seus socis comercials.

2.3. LA LIBERALITZACIÓ DE LES FINANCES INTERNACIONALS

El comerç i les finances internacionals estan estretament lligats, en la mesura que el desenvolupament del comerç d'un país depèn en bona part del funcionament del seu sistema financer. Levine (1996) estima que l'eficiència o ineficiència del sistema financer d'un país pot sumar o restar 1 punt percentual al creixement econòmic. En absència d'un bon sistema financer, la canalització de l'estalvi cap a la inversió es pot veure compromesa i, en aquest escenari, poden aparèixer restriccions de liquiditat que dificulten els intercanvis comercials⁷.

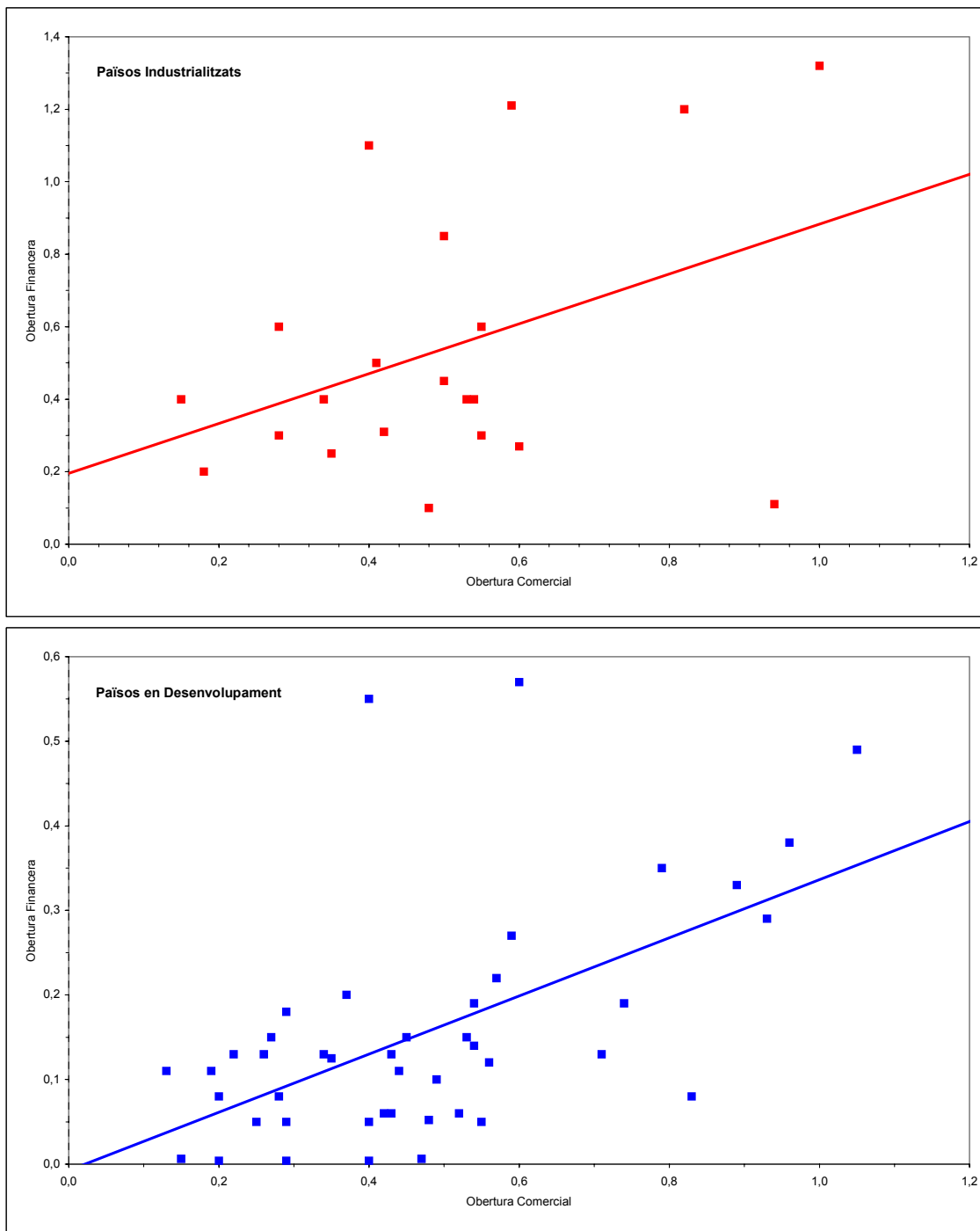
La liberalització comercial ha d'anar acompanyada d'un procés de liberalització financera, en la mesura que els comerciants i els inversors nacionals i estrangers veuen que els costos de la seva operativa comercial augmenten quant més deficient és el sistema financer. De fet, l'evidència empírica revela una forta correlació positiva entre l'obertura comercial i el desenvolupament del sector financer. En particular, es considera que el creixement derivat de l'obertura comercial genera una demanda de serveis financers més eficients, però també, més sofisticats amb els quals protegir-se del risc comercial; però, alhora, aquesta expansió del comerç s'ha vist també afavorida per la liberalització generalitzada de les operacions del compte financer de la balança

⁶ Es preveu que una tercera part d'aquests beneficis provindran de la liberalització del tèxtil i la confecció, una altra tercera part de la liberalització d'altres manufactures, mentre que el lliure comerç dels productes agropecuaris aportarà entre un 10 i un 30 per cent.

⁷ Així per exemple, els exportadors sovint necessiten crèdits que els permetin cobrir el desfasament temporal de tresoreria que es dona entre la producció de béns i serveis i el pagament efectiu per part del comprador estranger; de la mateixa manera les importacions es financen sovint via crèdit, fins que, es realitza la seva revenda en el cas de mercaderies o la seva transformació en el cas de béns intermedis (Lane i Milesi-Ferretti, 2001). Per tant, si existeixen ineficiències al sector financer l'activitat dels productors nacionals, exportadors i importadors, es pot veure notablement condicionada (Rousseau i Sylla, 2001).

de pagaments i pel desenvolupament dels mercats financers internacionals, en la mesura que aquests factors han augmentat la disponibilitat de recursos amb què poder finançar les diferents transaccions comercials.

Gràfica 4.3. Complementarietat del comerç i les finances internacionals



Nota: ^{a)} L'obertura comercial es defineix com la mitjana de la suma d'exportacions i d'importacions, com a percentatge del PIB, durant el període 1975-99.

^{b)} L'obertura financera es defineix com el valor promig de la mitjana de la inversió directa i en cartera, en percentatge del PIB, durant el període 1975-99

Font: World Economic Outlook, FMI (2002)

En aquest sentit, un estudi del FMI (2002) mostra que l'obertura comercial i financera estan positiva i significativament correlacionades, tant als països industrialitzats com als països en desenvolupament. Això és especialment vàlid als països en desenvolupament on el coeficient de correlació és de 0,66 comparat amb el 0,38 per als països industrialitzats. Aquests lligams també posen de manifest que als països en desenvolupament amb unes ràtios comercials més elevats tendeixen a tenir una menor dependència de l'estalvi nacional, la qual cosa no deixa de suggerir que l'obertura comercial a l'exterior millora la capacitat del país per endeutar-se a l'exterior.

2.4. LA INTERNACIONALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT EMPRESARIAL

El progrés tecnològic i els avenços en el transport, juntament amb la reducció dels obstacles a la lliure circulació de mercaderies i la liberalització dels fluxs de capitals han permès a un nombre creixent d'empreses internacionalitzar les seves estructures productives mitjançant inversions a l'exterior i, aquest extrem, ha tendit a reforçar el procés d'expansió comercial.

En aquest sentit, per al Banc Mundial (2002) l'increment dels corrents d'informació i la major facilitat per comercialitzar diferents béns i serveis han influït profundament en les decisions de localització de la producció. Així, les empreses ara tenen major facilitat per moure les seves mercaderies arreu del món, però també, per deslocalitzar –verticalment i horitzontalment– el seu procés de producció arreu del món, en diferents països i en diferents regions, tot mantenint una identitat empresarial única; ara i adés, les empreses subcontracten part del seu procés de producció a les seves filials o altres empreses a l'estranger, i en aquest exercici es transfereixen a la resta del món llocs de treball, tecnologies, capitals i capacitats.

La importància d'aquest fenomen la revela l'OMC (2002) quan assenyala, basant-se en distintes estimacions, que la producció d'aquestes filials va representar un 7,5 per cent del PIB mundial i, aproximadament, el 20 per cent de la producció de manufactures de 1995. En aquest sentit, el comerç de béns intermedis està creixent més ràpidament que el comerç de productes acabats als països en desenvolupament, perquè aquests països importen components i parts i peces que després reexporten en forma d'unitats muntades als països d'on provenien⁸. Aquesta dinàmica posa de relleu una tendència a l'especialització vertical a nivell internacional, en virtut de la qual la interdependència dels països a través de la producció i el comerç a nivell mundial és cada cop superior i, en conseqüència, el funcionament de les economies nacionals depenen en gran mesura del seu grau d'obertura comercial i financera.

⁸ Un exemple molt il·lustratiu d'aquest extrem la proporciona David (1997) quan descomposa el valor d'un automòbil d'una companyia dels Estats Units. Així el 30 per cent d'aquest valor correspon al seu muntatge fet a Corea del Sud, el 17 per cent és imputable als components i tecnologia subministrat per Japó, el 7 per cent és atribuïble al disseny per part d'Alemanya, el 4 per cent de peces menors a Taiwan i Singapur, el 2 per cent per serveis de publicitat i comercialització corresponents al Regne Unit i l'1 per cent per Irlanda i Barbados pel processament de dades. Això significa que només el 37 per cent de la producció d'aquest automòbil "nord-americà" es genera als Estats Units.

Simultàniament, el procés d'obertura a l'exterior ha ampliat la dimensió de mercat per a les empreses nacionals i, per tant, la possibilitat d'explotar els rendiments creixents a escala en les plantes de producció; però alhora, la deslocalització de la producció i l'*outsourcing* han permès una millor adequació dels productes a les necessitats dels clients en cada moment. A més, la liberalització comercial ha intensificat la competència entre empreses als mercats de béns i serveis d'arreu del món⁹.

3. Sobre els beneficis i costos de la liberalització comercial

3.1. ELS AVANTATGES DEL COMERÇ INTERNACIONAL

La literatura econòmica identifica, bàsicament, quatre avantatges principals per justificar la liberalització del comerç internacional: la voluntat dels països de beneficiar-se de l'aprofitament dels avantatges comparatius, l'exploració de les economies d'escala, la preferència per la varietat i l'efecte pro-competitiu (Krugman i Obstfeld, 2001).

3.1.1. Les teories clàssiques del comerç internacional

Les teories clàssiques del comerç internacional, basades en els postulats d'Smith (1776) i Ricardo (1817), determinen que el comerç internacional s'explica perquè els països són diferents quant a la seva dotació de recursos. Per Heckser (1919) i Ohlin (1933) aquestes diferències entre països donen lloc a diferències de productivitat en l'elaboració de béns i serveis que són l'origen dels avantatges comparatius. Aquests avantatges comparatius proporcionen un avantatge en costos i determinen el patró d'especialització productiu i comercial de les empreses d'un país a nivell internacional.

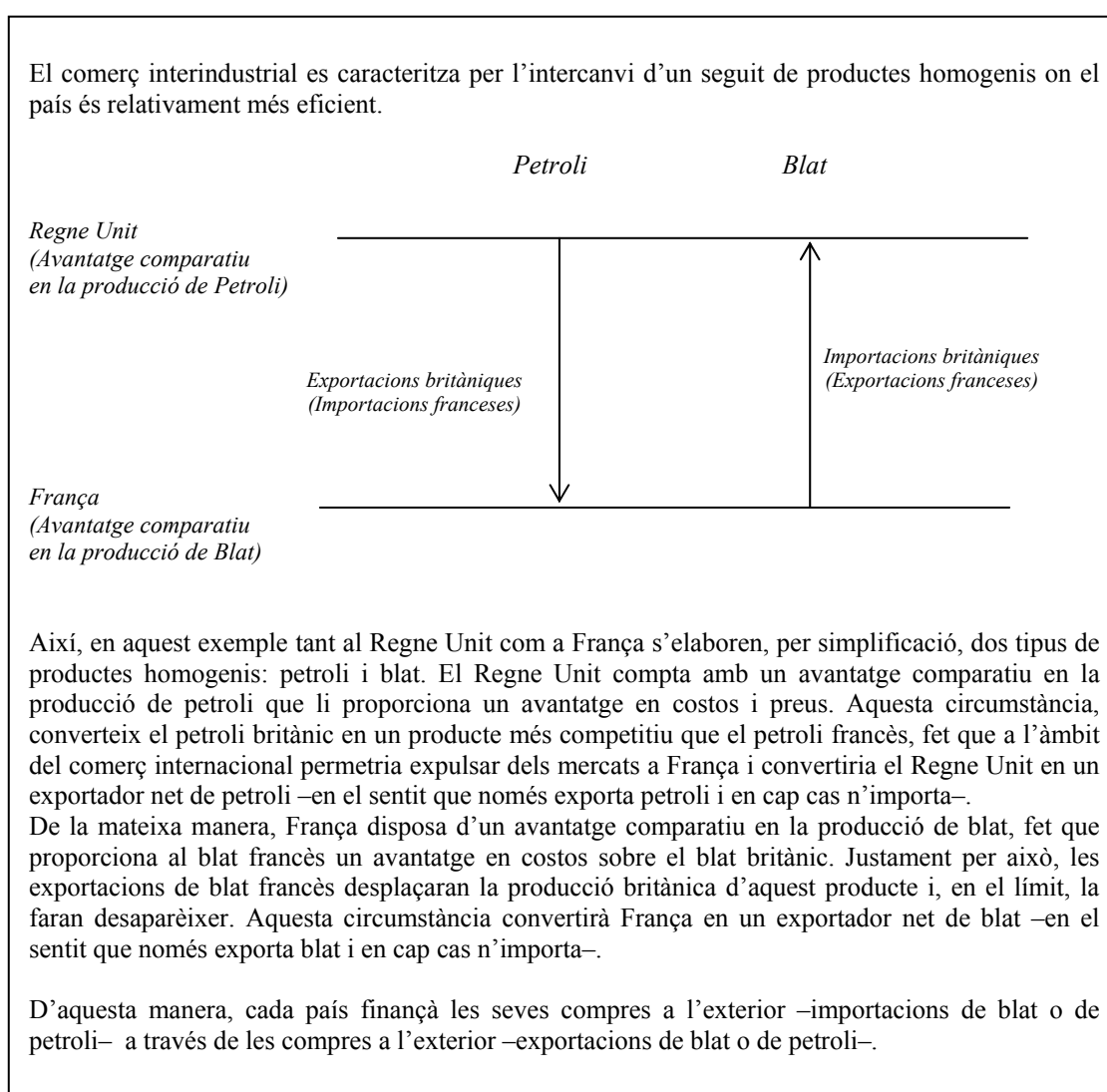
Tanmateix, aquesta especialització només és factible si va acompanyada de la possibilitat d'intercanvi comercial. Des d'aquest punt de vista, el comerç internacional esdevé un mètode de producció indirecte –el país via intercanvi és capaç d'obtenir una quantitat de béns i serveis superior a la que aconseguiria en absència de comerç– que permet millorar l'eficiència econòmica del país (Samuelson, 1939 i 1962).

En un context d'obertura a l'exterior, l'aprofitament dels avantatges comparatius genera l'aparició d'un comerç de caràcter "*interindustrial*", basat en l'intercanvi de diferents productes homogenis, com productes alimentaris no elaborats, primeres matèries i béns energètics, entre països o indústries diferents quant a la seva tecnologia o quant a la seva dotació de recursos (Tugores, 1994). El "*comerç interindustrial*" és un comerç unidireccional, en el sentit que la

⁹ En aquest sentit, el descens dels preus –mesurat en dòlars dels Estats Units– de béns manufacturats observat durant els anys '90 constitueix una evidència de l'efecte "*pro-competitiu*", és a dir, de la pèrdua del poder de mercat de les empreses a l'hora de fixar preus als mercats mundials de béns.

indústria d'un país no pot ser simultàniament exportador i importador d'una mateix tipus de producte. Com a conseqüència d'això, Krugman i Obstfeld (2001) assenyalen que la intensificació d'aquesta mena de comerç dona lloc a una reassignació de recursos molt significativa, que desencadenarà processos de reconversió industrial: els sectors que presenten un avantatge en costos i que, per tant, són més eficients veuran afavorida la seva activitat en detriment dels sectors que no tenen avantatge comparatiu i que per tant resulten menys productius. Amb la finalitat que l'economia assumeixi els costos econòmics, socials i polítics associats al comerç "interindustrial" és necessari que l'Estat practiqui polítiques actives d'ocupació que afavoreixen una ràpida recol·locació dels factors de producció cap als sectors on el país gaudeix d'avantatge comparatiu.

Figura 1.3. Comerç interindustrial



Font: Elaboració pròpia a partir de Krugman i Obstfeld (2001)

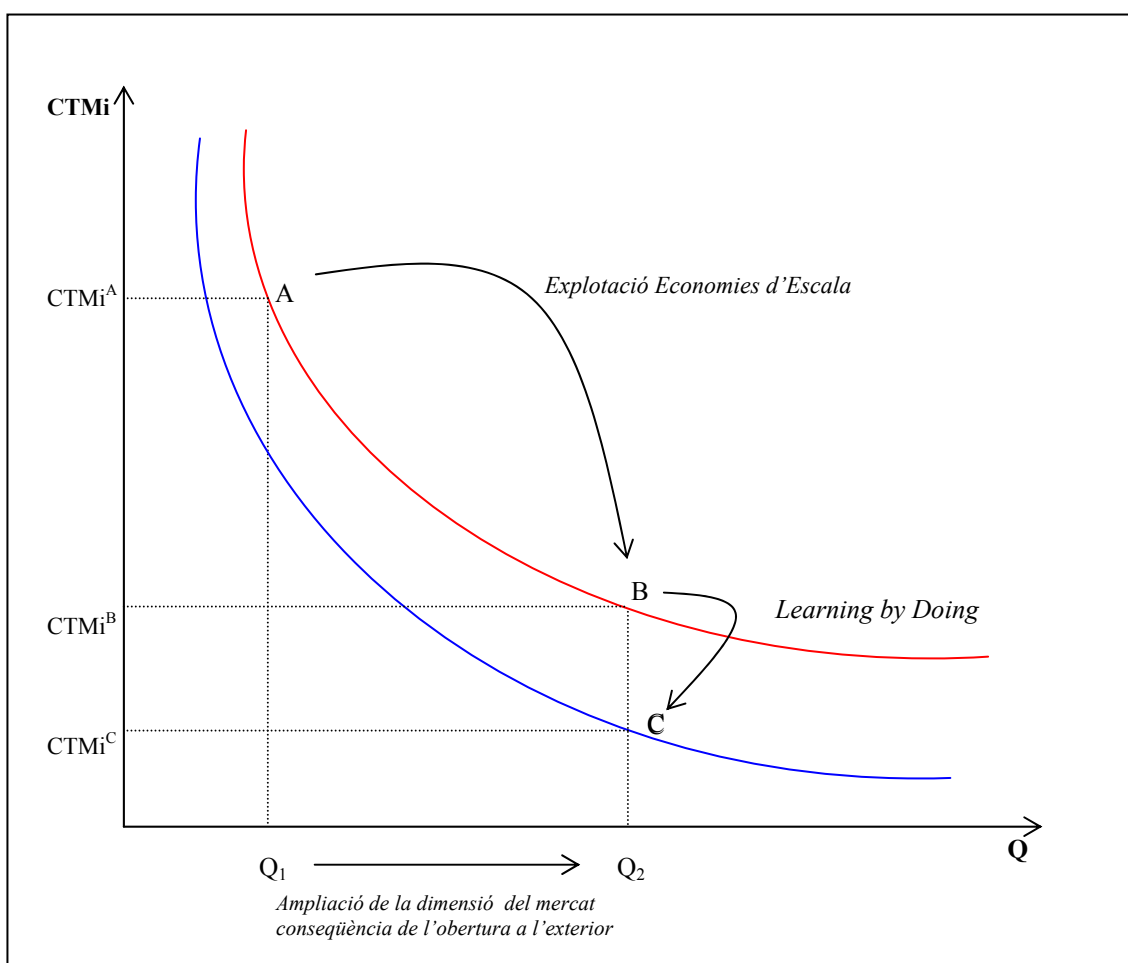
3.1.2. Les noves teories del comerç internacional

Les noves teories del comerç internacional, basades en Krugman (1979c i 1980), Venables (1985a i 1990) i Helpman (1981 i 1984) entre d'altres, incorporen a l'anàlisi consideracions relatives als mercats de competència imperfecta, com l'explotació de les economies d'escala, la preferència per la varietat dels consumidors i l'efecte pro-competitiu associat al comerç internacional.

Des d'aquest punt de vista, quan els països són similars en la seva dotació de recursos o en la seva tecnologia no existiran diferències de productivitat significatives entre països i, per tant, no existiran avantatges comparatius entre ells. En aquest context, aparentment, no existiria al·licient per especialitzar-se i participar del comerç internacional.

Tanmateix, les noves teories del comerç internacional continuen posant de manifest que, fins i tot en aquestes circumstàncies, el comerç exterior continua sent una opció perquè permet als diferents productors d'un país accedir a mercats de major dimensió.

Figura 2.3. Economies d'escala i comerç internacional



Font: Elaboració pròpia

Tal com s'il·lustra a la figura 2.3, l'ampliació de la dimensió del mercat que possibilita l'obertura al comerç internacional afavoreix l'explotació de les economies d'escala, perquè les empreses poden repartir uns costos fixos –associats a inversions en tecnologia sofisticada, en publicitat, en R+D, etc.– entre un major volum de producció (Ethier, 1979 i 1982). L'explotació de les economies d'escala, alhora, permet als productors beneficiar-se de “*l'efecte aprenentatge*” o *learning by doing*¹⁰.

Novament, la major especialització productiva que comporta l'explotació de les economies d'escala només és factible si va acompanyada de la possibilitat d'intercanvi comercial. De fet, el comerç internacional permet compatibilitzar l'aprofitament de les economies d'escala amb la producció d'una major varietat de béns –“*economies d'abast*” o *scope economies*–.

En presència d'economies d'escala no existeixen diferències de productivitat apreciables entre les empreses d'una mateixa indústria, i en aquest escenari, el patró d'especialització productiu i comercial d'un país està indeterminat, *a priori*, per la inexistència d'avantatges comparatius significatius; són, més aviat, consideracions polítiques, històriques o fins i tot l'atzar els que determinen la pauta d'especialització dels països. En la mesura que no existeix una raó econòmica que justifiqui perquè un país tendeix a centrar-se en l'elaboració d'un producte o un altre, els governs dels Estats se senten legitimats per modificar la història, l'atzar o la política en benefici propi a través de “*polítiques comercials estratègiques*” (Smith i Venables, 1986, Dixit i Kyle, 1984 i Thurow, 1994).

Tanmateix, per Krugman (1986) i Brander i Spencer (1985) les bondats de la política comercial estratègica és més teòrica que real. La bibliografia del comerç estratègic suggereix que uns aranzels i unes subvencions de poca quantia podrien donar lloc, en determinades condicions, a unes transferències de rendes –*rent shifting*– significatives que es tradueixen en augments del benestar nacional. Tanmateix, el lliure comerç continua sent una opció preferible a qualsevol altra. Primer perquè els beneficis de la política comercial estratègica, si s'acaben produint, són quantitativament reduïts. Segon, a la pràctica serà quasi impossible aconseguir aquests beneficis per les dificultats d'aplicar polítiques comercials estratègiques selectives. Tercer, la promoció d'unes indústries determinades implica haver de discriminar-ne unes altres. Quart, les polítiques impliquen moltes vegades pèrdues per a altres països, és a dir, són “*polítiques d'empobriment del veí*” –*beggar the neighbour policies*– i, per tant, la possibilitat de represàlies comercials és una realitat latent.

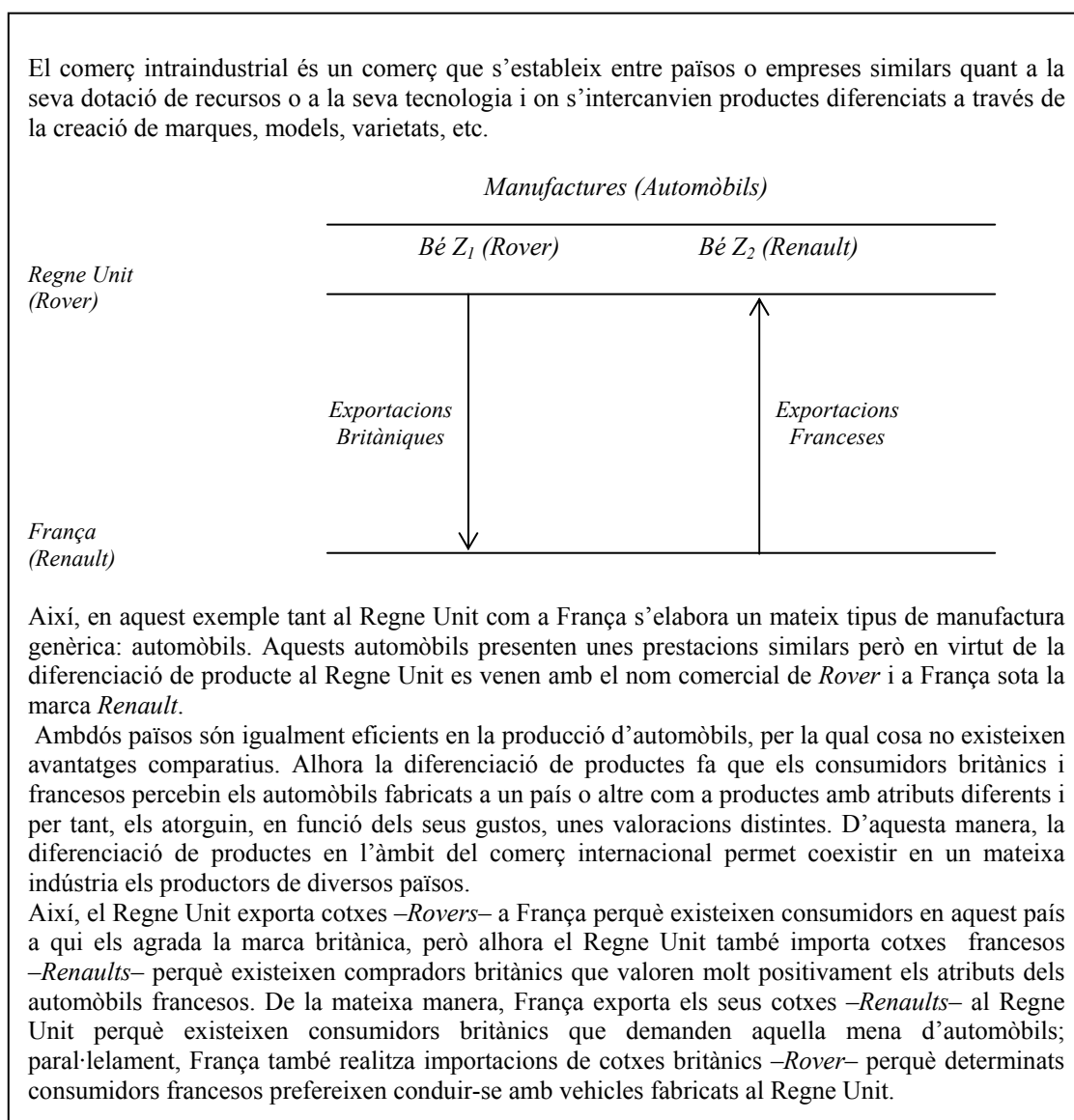
¹⁰ L'*efecte aprenentatge* o *learning by doing* fa referència a la millora de la productivitat que experimenten els treballadors d'una empresa, com a conseqüència de la major destresa o habilitat que adquireixen a mesura que repeteixen una mateixa activitat al llarg del temps. Aquesta millora de la productivitat s'acaba traduint en una reducció dels costos unitaris de producció que reforça l'efecte derivat de l'aprofitament de les economies d'escala (Arrow, 1962). En realitat, l'aprenentatge no és merament incidental, perquè les empreses dediquen també notables recursos a la recerca i desenvolupament (R+D) per innovar processos i productes (Grossman i Helpman, 1991).

Un altre ordre d'arguments, propis de les noves teories del comerç internacional, és la "*preferència per la varietat*" basada en la diferenciació de producte que practiquen les empreses a través de la creació de models, marques o varietats del que són, essencialment, un mateix article genèric: cotxes, televisors, refrescos, etc. per tal d'evitar competir via preus. És per tant, una estratègia basada en l'heterogeneïtat de gustos o preferències respecte a determinades característiques d'un article: cada consumidor potencial té un *model ideal*, de manera que quan un consumidor valora cadascuna de les varietats existents al mercat considera –a més del preu– en quina mesura s'aproxima cada varietat a aquesta referència ideal (Tugores, 1994). L'obertura a l'exterior permet als consumidors d'un país accedir a una major diversitat de productes, fet que es tradueix en una millora de l'eficiència en el consum, perquè els consumidors disposen d'una gamma més àmplia d'articles. Alhora, permet a les empreses del país accedir a noves tecnologies i a béns intermedis més específics, fet que es tradueix en una millora de la productivitat de les empreses (Baldwin, 1984).

Finalment, per Tugores i Bernardos (1995) una darrera font del comerç internacional seria l'efecte "*pro-competitiu*". Aquest efecte "*pro-competitiu*" fa referència a la major competència a la que es veuen sotmeses les empreses nacionals a mesura que s'incrementa el grau d'obertura a l'exterior, especialment quan les estructures de mercat del país que s'obre a l'exterior eren de caràcter monopolístic o oligopolístic. Aquesta major competència contribueix a reduir el poder de mercat de les empreses ja instal·lades a l'economia i, alhora, afavoreix i estimula la innovació dels processos o dels productes de les empreses nacionals.

En un context d'obertura a l'exterior, l'aprofitament de les economies d'escala, la diferenciació de producte, així com l'*efecte pro-competitiu* justificarien l'aparició d'un comerç de caràcter *intraindustrial*, basat en l'intercanvi de productes diferenciats entre països similars en termes de la seva tecnologia o de la seva dotació de recursos (Krugman i Obstfeld, 2001).

El "*comerç intraindustrial*" és un comerç de caràcter bidireccional, en el sentit que un país pot ser simultàniament exportador i importador d'una mateixa categoria de producte (Grubel i Lloyd, 1975). Donat que a l'àmbit del comerç internacional, la diferenciació de producte ofereix marge perquè, en un mateix mercat, puguin coexistir productes que malgrat cobrir les mateixes necessitats són percebuts pels consumidors amb uns atributs o unes característiques diferents. Com a conseqüència d'això, la intensificació d'aquesta mena de comerç no comporta necessàriament una reassignació de recursos importants i per tant els costos econòmics, socials i polítics no són tan significatius com en el cas del "*comerç interindustrial*". Amb tot, són freqüents els processos de fusió i absorció entre empreses d'una mateixa indústria, per tal de beneficiar-se de l'explotació dels rendiments creixents a escala i del *learning by doing*.

Figura 3.3. Comerç intraindustrial

Font: Elaboració pròpia a partir de Krugman i Obstfeld (2001).

3.1.3. Evidència empírica

El quadre 2.3 presenta uns càlculs elaborats pel FMI (2002) que resulten il·lustratius de l'impacte de les polítiques de liberalització sobre el comerç exterior dels països industrialitzats i en desenvolupament. En aquest sentit, si els països industrialitzats reduïssin les restriccions comercials, com aranzels i barreres no aranzelàries, al nivell més baix possible, el comerç entre les economies industrialitzades o “comerç nord-nord” s'incrementaria en un 30 per cent, mentre que els intercanvis comercials entre els països industrialitzats i els països en desenvolupament o “comerç nord-sud” augmentaria en un 14 per cent. Per altra banda, els efectes sobre el comerç internacional derivats de la liberalització de les operacions comercials i financeres de la balança de pagaments serien molt menors, entre el 3 i el 7 per cent. La

combinació simultània de les polítiques de liberalització comercial i de les operacions de la balança de pagaments es traduirien en una expansió del “comerç nord-nord” en un 40 per cent i del “comerç nord-sud” en un 18 per cent.

Quadre 2.3. Efectes sobre el comerç internacional derivats de la liberalització ^a

<i>Regió</i>	<i>Política Comercial ^b</i>		<i>Política de Balança de Pagaments ^c</i>		<i>Ambdues Polítiques</i>
	<i>Liberalització^d</i> <i>(Reducció en punts)</i>	<i>Efectes Comercials</i> <i>(en percentatge del comerç potencial previ a la liberalització)</i>	<i>Liberalització^d</i> <i>(Reducció en punts)</i>	<i>Efectes Comercials</i> <i>(en percentatge del comerç potencial previ a la liberalització)</i>	<i>Efectes Comercials</i> <i>(en percentatge del comerç potencial previ a la liberalització)</i>
<i>Liberalització només als països industrialitzats</i>					
<i>Comerç Nord–Nord</i>	–5,3	30,5	–1,5	7,3	40,0
<i>Comerç Nord–Sud</i>	–2,7	14,4	–0,6	3,1	17,9
<i>Liberalització només als països en desenvolupament</i>					
<i>Comerç Nord–Sud</i>	–3,9	21,4	–2,7	13,7	38,0
<i>Comerç Sud–Sud</i>	–8,0	49,0	–5,4	29,9	93,6
<i>Liberalització a tots els països</i>					
<i>Comerç Nord–Nord</i>	–5,3	30,5	–1,5	7,3	40,0
<i>Comerç Nord–Sud</i>	–6,5	38,9	–3,3	17,2	62,8
<i>Comerç Sud–Sud</i>	–8,0	49,0	–5,4	29,9	93,6

Nota: ^{a)} Efectes de la reducció dels indicadors al valor de l'escala més baix possible. Els efectes comercials venen donats pel coeficient i per la reducció de l'indicador. Els indicadors són mitjanes de les relacions comercials bilaterals per al període 1997-99 i van ser construïts sota el supòsit d'additivitat.

^{b)} Variable, els valors de la qual oscil·len entre 2 i 20, basats en el grau de restricció que determina la mitjana dels tipus aranzelaris i la cobertura de les barreres no aranzelàries.

^{c)} Variable fictícia, els valors de la qual oscil·len entre 0 i 8, i que indica el grau d'obertura del compte corrent i del compte financer del país, l'existència de tipus de canvi múltiples per a les transaccions de capital i la presència de limitacions a la repatriació de capitals.

Font: World Economic Outlook, FMI (2002)

Si alternativament fossin els països en desenvolupament els que reduïssin les restriccions comercials, com aranzels i barreres no aranzelàries, al nivell més baix possible, el comerç entre els països en desenvolupament o “comerç sud-sud” augmentaria en un 49 per cent mentre que els intercanvis comercials entre els països en desenvolupament i els països industrialitzats o “comerç nord-sud” s'incrementaria en un 21,4 per cent. A més, els efectes sobre el comerç internacional derivats de la liberalització de les operacions comercials i financeres de la balança de pagaments serien, a diferència del cas dels països industrialitzats, força significatius d'entre el 14 i el 30 per cent, un extrem que denota la importància d'aquest tipus de restriccions. La combinació simultània de les polítiques de liberalització comercial i de les operacions de la balança de pagaments es traduirien en una expansió del “comerç sud-sud” en un 94 per cent i del “comerç nord-sud” en un 38 per cent.

Finalment, la liberalització conjunta i plena de les polítiques comercials i de la balança de pagaments augmentaria el comerç entre països industrialitzats –“comerç nord-nord”– en un 40

per cent, el “*comerç nord-sud*” en un 63 per cent i el comerç entre països en desenvolupament – “*comerç sud-sud*” – aproximadament en un 94 per cent¹¹.

Aquesta expansió del comerç internacional derivada de la liberalització comercial, tal com estableix la teoria econòmica, molt probablement s’acabaria traduïnt en increments de la renda, especialment als països en desenvolupament. En aquest sentit, el Banc Mundial (2002) estimava que la supressió de les barreres comercials que s’ha descrit augmentaria la renda mundial en 2,8 bilions de dòlars i trauria de la pobresa a 320 milions de persones l’any 2015.

3.2. ELS COSTOS DEL COMERÇ INTERNACIONAL

Si bé és cert que l’obertura al comerç internacional afavoreix l’estratègia de desenvolupament econòmic dels països, perquè ajuda a millorar el funcionament de l’economia i a elevar el nivell de vida de la població, també ho és que l’obertura comercial a l’exterior no és gratuïta, doncs pot generar considerables costos d’ajust i tenir conseqüències adverses sobre la distribució de rendes.

3.2.1. El cost de la reassignació de recursos

L’augment de la competència que comporta l’obertura a l’exterior pot arribar a desplaçar del mercat les empreses nacionals. Així per exemple, en qualsevol economia existiran sempre indústries en les que els competidors estrangers són més eficients que els productors nacionals. D’aquesta manera quan es procedeix a la reducció, i en el límit la supressió, de les barreres comercials que protegeixen un sector determinat, els productors més eficients de l’estranger captaran els consumidors nacionals i desplaçaran del mercat les empreses nacionals que competeixen amb les importacions. Aquest extrem reduirà les vendes i els beneficis de les empreses les quals, alhora, poden pressionar a la baixa els salaris, precipiten la destrucció de llocs de treballs i, en el límit, provoquen la desaparició d’empreses.

En aquest sentit, Bacchetta i Jansen (2003) destaquen, per exemple, que als Estats Units, 45.000 treballadors a la indústria de l’acer van perdre els seus treballs des de 1997 i un 30 per cent de la capacitat productiva del país havia fet fallida el 1998, mentre les importacions d’acer anaven en augment. De la mateixa manera, a Moçambic l’obertura a l’exterior del mercat d’anacards es va traduir en la destrucció del 85 per cent dels llocs de treball. En els cinc anys posteriors a la implementació del *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), Canadà va perdre aproximadament 390.600 llocs de treball al sector de béns comercials (Gaston i Trefler, 1997). De fet, en un estudi més recent sobre els efectes del NAFTA, Trefler (2001) troba que prop del 30 per cent de la destrucció de llocs de treball a l’àmbit de les manufactures podien ser

¹¹ Aquests càlculs recullen els efectes inicials de les mesures i no tenen en compte els efectes secundaris derivats de l’efecte preu o l’efecte renda.

imputades a la retallada d'aranzels conseqüència de l'entrada en vigor de l'Acord. Com a conseqüència, les protestes sobre els termes de negociació i, fins i tot, les pressions per a l'abandonament de l'acord van obtenir el suport polític a Canadà.

Però, alhora, d'altres sectors de l'economia es veuran beneficiats per la creació de comerç que genera la liberalització comercial, i en conseqüència la seva major productivitat els permetrà guanyar competitivitat a nivell internacional. A més, els consumidors en resultarien beneficiats, però com destaca Edwards (1993b) els efectes sobre la producció i el benestar de l'economia d'aquestes mesures és ambigu i, en qualsevol cas, la reassignació de recursos que planteja la teoria econòmica cap als sectors més beneficiats per l'obertura a l'exterior no és immediata. I aleshores, l'economia ha de fer front als costos que comporta la liberalització comercial a curt termini, en termes de major atur, augment del component cíclic del dèficit públic i, en alguns casos, l'alentiment del ritme de creixement de l'economia.

En aquest context, la política econòmica ha de gestionar el problema de reassignació de recursos que provoca la liberalització del comerç, a través de la reducció dels efectes adversos derivats de la pèrdua temporal de rendes, especialment per als grups menys afavorits. Només d'aquesta manera s'aconseguirà abreujar el període d'ajust i enfortir els mecanismes que faciliten la reincorporació de la força laboral a nous llocs de treball de qualitat.

En general, esmorteir l'impacte derivat de l'obertura a l'exterior implica optar per un procés de liberalització progressiu perquè permet a les empreses adequar la seva estratègia d'inversió i de producció més fàcilment a les variacions d'oferta i demanda internacionals. Alhora aquest "*gradualisme*" permet fer políticament més acceptable el procés d'obertura.

Particularment, la política social ha de ser part integrant de la relació de mesures que conformen aquest procés gradual de liberalització del comerç. Els sistemes de protecció social com prestacions d'atur i subvencions, assistència sanitària i educació, així com, les polítiques actives d'ocupació orientades a les persones desplaçades per la competència de les importacions faciliten la transició vers un sistema comercial més obert. També, es requereixen altres condicions institucionals per tal que, la liberalització comercial afavoreixi el progrés econòmic i social com la promoció de la competència, els estàndards mediambientals, les relacions industrials, els reglaments del mercat de treball, el funcionament dels mercats de crèdit, etc.¹².

¹² Així en un estudi recent, Dollar i Kraay (2001) troben que els països –com Xina, Hongria, Índia, Malàisia, Mèxic, Filipines i Tailàndia– que, simultàniament al procés de liberalització comercial, van introduir reformes en àrees, com per exemple, la protecció dels drets de la propietat o l'educació universal han registrat nivells de creixement molt significatius que han afavorit el desenvolupament econòmic, reduint els nivells de pobresa i la desigualtat en la distribució de la renda.

3.2.2. *Liberalització comercial i vulnerabilitat financera*

La liberalització comercial ha afavorit unes condicions més favorables per al creixement i el desenvolupament econòmic però, de la mateixa manera, la intensificació del comerç exterior ha augmentat el grau de dependència exterior de molts països i, aquesta circumstància ha provocat que els països hagin esdevingut més vulnerables a l'evolució de la conjuntura mundial (Detragiache i Spilimbergo, 2001). En aquest sentit, l'experiència de les crisis canviàries i financeres que han farcit la dècada dels '90, i els seus efectes sobre les variables macroeconòmiques justifiquen la preocupació que generen aquests processos de liberalització sobre el funcionament del conjunt de l'economia (CEPAL, 1998).

Des d'aquesta perspectiva, la literatura econòmica ha esgrimit quatre arguments principals a l'hora d'explicar l'augment de la vulnerabilitat conseqüència de la creixent integració comercial dels països en desenvolupament.

En primer lloc, la integració comercial debilita la posició dels països oberts a l'exterior davant el proteccionisme practicat per altres països, perquè, segons Bhagwati (1996), els exportadors poden experimentar dificultats econòmiques quan la protecció limita les seves possibilitats de negoci. Aquestes dificultats retarden el servei normal del deute i introdueixen pressions al sector financer del país. Si aquest extrem es perpetua en el temps, la protecció comercial pot acabar desencadenant una crisi financera.

Segon, la major diversificació comercial de les economies emergents i, en particular, el major pes de les exportacions de productes manufacturats han fet augmentar la sensibilitat de les economies a les fluctuacions del tipus de canvi. Tal com assenyalen Eichengreen, Mussa et al (1998) els preus de la majoria de primeres matèries s'estableixen als mercats mundials i, per tant, la seva evolució és força independent del tipus de canvi. Per contra, l'oferta i la demanda d'exportació de productes manufacturats mostren una elevada sensibilitat a l'evolució dels tipus de canvi, i aquesta circumstància provoca que els països amb una major vocació exportadora de manufactures hagin esdevingut més vulnerables a fluctuacions sobtades de la paritat de les seves monedes. Aquest extrem explicaria la "*por a la flotació*" observada per Calvo i Reinhart (2000a) a les economies emergents i que ha mogut a les autoritats econòmiques d'aquells països a fixar el tipus de canvi de la moneda nacional amb una divisa estrangera. Però quan els països vinculen la paritat de la seva moneda amb la divisa d'alguns dels seus principals socis comercials s'exposen a les conseqüències adverses que generen les fluctuacions de les grans divises internacionals.

Tercer, l'especialització en l'elaboració de productes amb un elevat contingut tecnològic a les economies asiàtiques ha potenciat el seu nivell de creixement, però també, probablement, ha accentuat les fluctuacions cícliques de l'economia, perquè el cicle de producció dels productes

electrònics i informàtics és, significativament, més volàtil que el dels béns manufacturats tradicionals. Per tant, de la mateixa manera que un període d'elevada demanda pot generar taxes de creixement molt importants, en un període de desaceleració notable de l'economia mundial, la demanda de productes podria caure de manera més accentuada, perquè les empreses tendeixen a demorar més la posada al dia dels seus equips¹³, com així va succeir l'any 1996. De fet, la importància creixent del comerç intrarregional i la tendència a la integració vertical han fet augmentar el risc de contagi de possibles perturbacions a través dels intercanvis comercials, doncs les dificultats que afecten un sector específic són transmeses a altres països a través de la cadena de producció¹⁴ (Forbes, 2001) i, aquest extrem, tendeix a amplificar la magnitud dels efectes reals associats a les fluctuacions del tipus de canvi bilateral entre aquests països.

Finalment, per Masson (1998) i Glick i Rose (1999) l'estabilitat financera es pot veure compromesa, indirectament, a través de l'expansió comercial. Si el major comerç fomenta un flux creixent d'entrades de capitals, especialment a curt termini, el comportament irracional o irresponsable dels inversors podria contribuir a augmentar la volatilitat dels fluxs de capitals i reduir l'estabilitat del sector financer.

3.2.3. Els beneficis nets potencialment positius associats al comerç exterior

Aquests episodis evidencien les tensions entre els beneficis futurs derivats del comerç i les probables pèrdues que pot experimentar l'economia durant el període d'ajust. Però, en general, els guanys d'eficiència derivats del comerç compensen les pèrdues que experimenten altres sectors.

L'anàlisi dels costos que comporta la liberalització comercial implica un complex exercici i requereix dades que en el passat només han estat disponibles per als països industrialitzats. Amb caràcter general, els estudis existents troben que els beneficis associats a l'obertura a l'exterior superen els costos, i en alguns casos no només a llarg termini, com així ho testimonia el fet que la ràtio cost benefici estimat és inferior al 4 per cent.

Magee (1972) analitzava que passaria si a l'economia dels Estats Units totes les restriccions sobre les importacions fossin desmantellades. En el cas de les importacions sotmeses a restriccions aranzelàries, els costos en termes de la destrucció de llocs de treball suposen 1/3 part dels beneficis generats per la reducció dels aranzels durant els cinc primers anys. Després d'aquest període, l'economia continuava gaudint dels avantatges del comerç internacional sense haver de suportar més costos.

¹³ De fet, als Estats Units s'ha observat una estreta i creixent correlació entre el flux de fons de les empreses i la despesa en ordinadors.

¹⁴ Per contra, amb l'especialització horitzontal, un xoc específic que afecta a una determinada indústria tendeix a afectar a un nombre limitat de països.

Com a conseqüència, els beneficis de la liberalització comercial són, significativament, més elevats per als productes protegits per quotes amb el resultat que, durant el període d'ajust, els costos representaven només el 4 per cent dels beneficis d'un comerç més lliure. A llarg termini, la importància relativa dels costos d'ajust, virtualment, són nuls. En conjunt, Magee (1972) troba que l'eliminació de les barreres comercials suposa uns costos que representen el 12 per cent dels beneficis del comerç durant els cinc primers anys i menys del 2 per cent a llarg termini.

Baldwin, Mutti i Richardson (1980) van dur a terme un exercici similar però considerant una reducció dels aranzels als Estats Units a la meitat. Aquí, el nucli de l'ajust es produïa durant el primer any posterior a la reducció d'aranzels. A més, és destacable que un important grup d'indústries pateixen efectes negatius sobre el benestar durant el primer any, tot i que a nivell agregat els efectes per al conjunt de l'economia són positius. A llarg termini, els autors troben que la ràtio cost benefici és, aproximadament, del 4 per cent, molt similar als resultats trobats per Magee (1972).

Altres estudis s'han centrat en l'impacte de l'obertura comercial en indústries determinades. Així, De Melo i Tarr (1990) quantifiquen els efectes sobre el benestar i la reassignació de recursos derivats de la desaparició de les restriccions quantitatives als Estats Units al sector tèxtil i de la confecció, l'acer i els automòbils. Els autors troben que menys d'un 25 per cent dels treballadors dels Estats Units podrien haver canviat de treball, com a conseqüència de l'eliminació de les quotes a la importació. Els guanys eren tant importants que els costos representaven només un 1,5 per cent dels beneficis derivats de la liberalització comercial.

De la mateixa manera, Winters i Takacs (1991) en la seva anàlisi de la indústria britànica de calçat, estimen que les restriccions quantitatives vigents l'any 1979, realment, protegien només 1.064 treballadors. D'aquesta manera, la ràtio cost benefici derivada de la liberalització comercial oscil·lava entre el 0,5 i el 1,5 per cent durant el primer any.

B. La liberalització dels fluxs comercials a les economies emergents

1. Causes de l'obertura comercial a les economies emergents

Històricament, els països en desenvolupament han confiat menys que els països industrialitzats en les rondes de negociació multilateral auspiciades per l'acord GATT i han optat per fórmules de liberalització comercial unilateral en el marc de les polítiques d'industrialització per substitució d'importacions, característica de les dècades dels anys '60 i '70.

Però a la dècada dels '80, aquesta tradicional actitud proteccionista dels països menys avançats va començar a canviar per diversos motius: la liberalització comercial instigada pels programes d'ajust estructural del FMI i del Banc Mundial, els estudis econòmics que quantificaven els costos de la protecció comercial, l'èxit aparent de l'estratègia de desenvolupament econòmic basada en la promoció de les exportacions seguida pels països de l'Est d'Àsia i l'esfondrament dels sistemes econòmics de planificació centralitzada.

1.1. LES REFORMES COMERCIALS DELS PROGRAMES D'AJUST ESTRUCTURAL

La crisi del deute extern de principis dels anys '80 va requerir el concurs del FMI i del Banc Mundial en la definició i finançament dels programes d'ajust estructural a llarg termini. Aquests programes –que posteriorment van configurar la filosofia del “*Consens de Washington*”– perseguen resoldre els problemes endèmics de creixement econòmic dels diferents països a partir de l'estabilització de variables macroeconòmiques fonamentals com el nivell d'inflació, el tipus de canvi, el dèficit públic o el dèficit de la balança de pagaments, però alhora, contemplaven un seguit de mesures de política econòmica destinades a reformar certes deficiències estructurals de caràcter fiscal, financer i comercial.

Justament, les reformes comercials que, consideraven aquests programes d'ajust estructural de meitat dels anys '80 i començaments dels '90, van forçar la supressió unilateral de moltes de les mesures de protecció existents, per tal de millorar l'assignació dels recursos a nivell intern i introduir una major competència als mercats nacionals. En un principi, aquestes polítiques van tenir uns costos importants a causa de la caiguda de l'ocupació i de l'activitat econòmica en alguns sectors conseqüència de l'efecte “*pro-competitiu*”, però a mig i llarg termini l'obertura a l'exterior i la reestructuració de l'economia van afavorir el creixement econòmic¹⁵.

¹⁵ Segons el FMI (2002) s'estima que amb una taxa de creixement anual de l'1 per cent es tarden quasi 70 anys en duplicar les rendes. Si les reformes econòmiques poden accelerar el creixement en un 1 o 2 per cent, aleshores les rendes es poden duplicar en la meitat del temps, 35 anys aproximadament.

1.2. LES DISTORSIONS DE LA PROTECCIÓ COMERCIAL ALS PAÏSOS EN DESENVOLUPAMENT

Nombrosos estudis econòmics elaborats durant els anys '80 i '90, com els de Bhagwati (1991), Edwards (1984 i 1993b), Sachs i Warner (1995), Frankel i Romer (1999) i Rodriguez i Rodrik (2000), van demostrar que existia una correlació positiva entre creixement econòmic i la liberalització comercial als països en desenvolupament. Alternativament, també durant aquest mateix període es van elaborar importants contribucions teòriques, que van analitzar els costos i distorsions que implicava l'adopció de polítiques de protecció i de substitució d'importacions per al conjunt de l'economia.

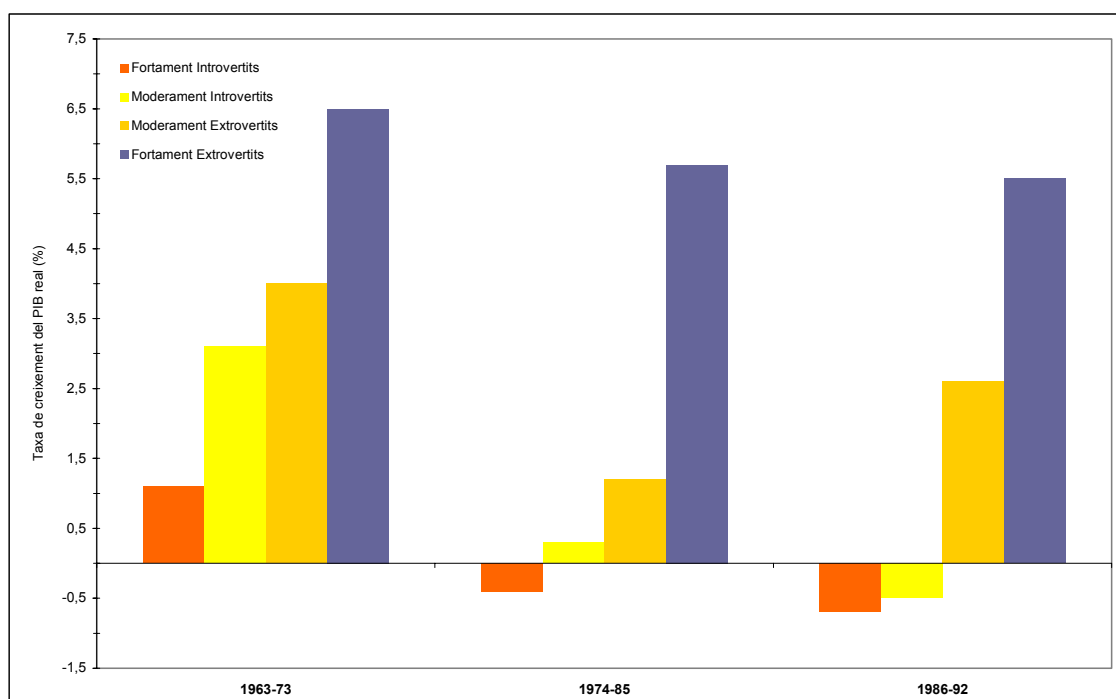
1.2.1. Liberalització comercial i creixement econòmic

Tot i que el desenvolupament d'una economia depèn de molts factors, entre ells, la inversió en capital físic i humà, tal com estableixen els models de creixement econòmic tradicionals¹⁶, no hi ha dubte que l'orientació comercial cap a l'exterior és un element important, perquè afavoreix una major productivitat que, transitòriament, conduirà a un major creixement (Baldwin, 1989).

Grossman i Helpman (1995) assenyalen que la liberalització del comerç pot accelerar la innovació i el creixement d'un conjunt de països determinat, però també, pot retardar-los en d'altres. Així, si el comerç facilita la disseminació de la tecnologia i els coneixements, aleshores és altament probable que tots els països afectats experimentin un creixement positiu, especialment quan l'expansió comercial comporta l'aprofitament d'economies d'escala. En canvi quan els *spill-overs* de coneixement es localitzen en un país petit o un país que parteix amb un desavantatge tecnològic, el comerç internacional pot frenar el seu progrés tècnic en la mesura que la competència pot provocar l'especialització dels recursos productius cap a activitats més tradicionals i de creixement més lent.

El Banc Mundial en un estudi de 1987 ampliat l'any 1993 pel FMI classificava 41 països en desenvolupament en quatre categories en funció de la seva orientació comercial: *a) fortament introvertits, b) moderament introvertits, c) moderadament extrovertits, d) fortament extrovertits*. A partir d'aquí, aquesta orientació comercial es va posar en relació amb el creixement per càpita mitjà durant tres períodes: 1963-73, 1974-85 i 1986-92.

¹⁶ Els models tradicionals de creixement econòmic –d'origen neoclàssic i associats, bàsicament, a l'obra de Solow (1956)– consideren que el motor del creixement econòmic és l'acumulació de capital. Aquesta acumulació de capital és el resultat de les inversions físiques en maquinària i instal·lacions tècniques finançades a partir de l'estalvi intern. En realitat els països poden finançar alces transitòries de les inversions a través d'emprèstits procedents de l'exterior però, aleshores, generaran dèficits per compte corrent. Per atendre el servei del deute extern, aquells dèficits hauran de transformar-se, tard o d'hora, en superàvits i per tant, la inversió només podrà superar l'estalvi transitòriament. D'aquesta manera els països que més estalvien tindran més capacitat d'inversió i, com a conseqüència, major seran les seves possibilitats de creixement. Al principi les inversions produiran elevats rendiments, que disminuiran a mesura que augmenta l'acumulació de capital.

Gràfica 5.3. Relació entre el grau d'obertura comercial i el creixement de la renda per càpita

Font: Elaboració pròpia a partir de Banc Mundial (1987) i FMI (1993).

El resultat d'aquest exercici es mostra a la gràfica 5.3 i revela que, justament, els països comercialment “*extrovertits*” van créixer, en termes mitjans, més ràpidament que els països comercialment introvertits. Segons el FMI (1993), aquest extrem confirmaria que, possiblement, els països amb un grau d'obertura comercial superior compten amb empreses més innovadores i amatents a les idees i la tecnologia de l'exterior. Per contra, als països comercialment més tancats a l'exterior, la manca de competència internacional fomenta la complaença i l'estancament tecnològic.

Tanmateix, un règim comercial obert a l'exterior no és una garantia de creixement sinó va acompanyada d'altres mesures de política econòmica. En aquest sentit, els nous models de creixement econòmic¹⁷, destaquen que el desenvolupament dels països depèn de la qualitat global de les polítiques econòmiques i socials instrumentades, de l'estabilitat macroeconòmica, de l'obertura a les inversions internacionals directes, de l'estat de dret, de la dotació d'infraestructures, la política educativa i de formació, del nivell d'inversió en R+D, del grau de competència als diferents mercats de l'economia, etc. i per tant, les polítiques de liberalització comercial de cap manera compensaran les deficiències en d'altres sectors (Hall i Jones, 1999 i Frankel i Rose, 2000).

¹⁷ L'element diferencial de les noves teories de creixement econòmic radica en la transformació del supòsit tradicional del creixement exogen –independent– de la productivitat, impulsat per canvis tecnològics inexplicats en un procés endogen –dependent– associats a la instrumentació de diferents polítiques. Aquests models es coneixen com a “*models de creixement endogen*” són atribuïbles entre d'altres a Romer (1994a) i d'alguna manera han estat usats per analitzar les repercussions sobre el creixement econòmic de les polítiques fiscals, polítiques d'educació i polítiques comercials.

1.2.2. Els costos de la política comercial proteccionista

En el decurs de les dècades '80 i '90 també es van publicar nombrosos estudis on s'analitzaven les distorsions derivades de l'aplicació de polítiques de protecció i de substitució d'importacions als països en desenvolupament.

En aquest sentit, Bhagwati (1991) analitza les distorsions creades en l'assignació eficient dels recursos interns pels diferents règims de substitució d'importacions. Així, la protecció exterior de determinats sectors econòmics afavoreix una concentració de les inversions en sectors protegits, doncs l'orientació de la política comercial garanteix als sectors arrecerats de la competència exterior l'obtenció d'unes rendes importants. D'aquesta manera, la protecció comercial equival a un impost que grava les activitats no protegides, perquè desincentiva la inversió en activitats potencialment més productives.

Una manera de quantificar les ineficiències sobre la producció i el consum que comporta la instrumentació d'una política comercial proteccionista és mesurar l'impacte d'aquestes mesures sobre el benestar de l'economia. Anderson et alter (2000) i Brown et alter (2001) realitzen aquest exercici de manera indirecta, tot estimant les millores que es produirien en el benestar mundial si se suprimissin les barreres comercials existents després la Ronda Uruguai.

Quadre 3.3. Millores de benestar derivades de la liberalització comercial després de la Ronda Uruguai

<i>Milers de milions de dòlars dels Estats Units a preus i tipus de canvi de 1995</i>	Tipus de Productes Liberalitzats				
	<i>Agricultura</i>	<i>Manufactures</i>	<i>Total Mercaderies</i>	<i>Serveis</i>	<i>Total</i>
Model Michigan					
Països Industrialitzats	7	482	489	998	1.487
Països en desenvolupament ^a	26	162	188	182	370
Món	33	644	677	1.181	1.857
Model GTAP					
Països Industrialitzats	122	24	146	---	---
Països en desenvolupament ^a	46	63	109	---	---
Món	168	87	255	---	---

Nota: ^a S'inclouen els nous països industrialitzats d'Àsia, països que són considerats com a països industrialitzats al World Economic Outlook del FMI.

Font: Anderson et alter (2000); Brown et alter (2001)

Els càlculs que s'exposen al quadre 3.3 confirmen allò que ja s'apuntava al quadre 2.3 en relació a l'expansió del comerç internacional, a nivell mundial conseqüència de la liberalització comercial. En particular, les estimacions suggereixen que la plena liberalització del comerç de mercaderies l'any 2005 i el creixement del comerç internacional que se'n deriva es traduirà en

una millora del benestar econòmic d'entre els 109.000 –model GTAP– i els 188.000 milions de dòlars –model Michigan– per als països en desenvolupament, la qual cosa equival entre un 1,25 i un 3 per cent del seu PIB.

1.3. EL CANVI EN LA FILOSOFIA COMERCIAL A LES ECONOMIES EMERGENTS

Malgrat els beneficis potencials que genera l'obertura a l'exterior i la integració econòmica mundial, als països en desenvolupament no ha existit, històricament, un consens clar entre els partidaris d'un comerç internacional sense restriccions i els defensors d'un cert grau de proteccionisme, malgrat les distorsions que ocasiona.

Així per exemple, el model de creixement econòmic aplicat per la majoria de països menys avançats, especialment a Amèrica Llatina des dels anys '30, i basat en la industrialització per substitució d'importacions requeria un grau de proteccionisme important. Aquesta estratègia girava entorn l'argument de la "*protecció de la indústria naixent*", segons el qual calia instrumentar polítiques comercials restrictives per afavorir el desenvolupament d'una incipient indústria nacional que, en absència de protecció, veuria compromesa la seva viabilitat per la competència de les empreses més productives dels països industrialitzats.

En canvi als països de l'Est d'Àsia, paradoxalment, es va optar per una estratègia de desenvolupament econòmic basada en la promoció de les exportacions. Aquí l'intervencionisme de l'Estat també operava, però en un altre sentit: la política comercial de l'Estat perseguia capturar els beneficis associats al comerç internacional i, no tant, defensar-se dels costos que l'obertura a l'exterior pot imposar al país (Rodrik, 1995 i 1996). Els resultats d'aquesta opció van ser espectaculars. Abans de la crisi de 1997, els països asiàtics van registrar taxes de creixement anual de l'ordre del 6-7 per cent durant varis decennis, alhora que les rendes es van duplicar en un interval de 10 anys. Per això, en l'actualitat existeix un ampli consens de què el creixement econòmic basat en les exportacions i, en general, una major integració comercial a nivell mundial resulta una fórmula de desenvolupament real i esperançadora per als països menys desenvolupats (Krueger, 1997).

D'aquesta manera, les ineficiències sobre el funcionament dels mercats que generava la pràctica de mesures proteccionistes, unida a l'experiència de les economies de l'Est d'Àsia va impulsar un canvi radical en la filosofia comercial de molts dels països emergents. Paral·lelament, el fracàs en la gestió i els pobres resultats econòmics associats als règims de planificació centralitzada, a finals dels anys '80 i principis de la dècada dels '90, van acabar per consolidar l'economia de mercat com a sistema econòmic, a l'hora d'assignar els recursos i, en la creació de riquesa. A resultes d'això, molts dels països en desenvolupament van anar introduint

reformes en les seves economies per facilitar el funcionament dels mecanismes del mercat, alhora que han limitat la intervenció de l'Estat en economia.

Totes aquestes circumstàncies van desembocar en un procés de reducció dels aranzels i eliminació de nombroses restriccions quantitatives, la promoció dels sectors exportadors i la incorporació a moltes organitzacions econòmiques internacionals.

Aquest procés de liberalització comercial va ser unilateral, en el sentit que no comportava restriccions ni contrapartides, i evidenciava un canvi d'actitud cabdal en la posició clàssica dels països en desenvolupament en relació al comerç internacional. Tal com afirma Millet (2001) aquesta voluntat liberalitzadora es va fer palesa durant la Ronda Uruguai, tant en termes de participació en les negociacions, per part dels països en desenvolupament, com en la voluntat d'assumir compromisos. Aquest canvi d'actitud va continuar posteriorment amb la creació de l'Organització Mundial de Comerç (OMC).

Com a conseqüència d'aquest procés, la mitjana –no ponderada– d'aranzels per a productes manufacturats després de la Ronda Uruguai als països industrialitzats es va situar entorn al 4 per cent, mentre que per als països en desenvolupament la xifra se situa en el 20 per cent, tot i que l'import dels aranzels efectius era menor¹⁸. Amb tot, existeix una clara tendència vers l'activitat *anti-dumping*, tant als països en desenvolupament com als industrialitzats. Alhora, els països en desenvolupament de renda mitjana han de fer front a notables barreres no aranzelàries de caràcter administratiu, normes fito-sanitàries i requisits tècnics¹⁹ en l'intent de comercialitzar els seus béns als mercats dels països desenvolupats, especialment productes agrícoles i manufactures intensives en mà d'obra. A més, molts d'aquests països han completat aquests processos de liberalització unilateral amb acords comercials regionals.

¹⁸ Sovint els processos de liberalització van més enllà dels acords dins de l'àmbit de l'OMC i, en conseqüència, els aranzels efectius als països en desenvolupament són en termes mitjans del 13 per cent. Aquesta circumstància ofereix marge per elevar els tipus aranzelaris com a instrument per limitar els tipus d'interès i contribueix a augmentar la incertesa relativa a les condicions d'accés als mercats.

¹⁹ Al mes d'octubre de 2000 el país membre de l'OMC que havia notificat el major nombre de mesures sanitàries i fito-sanitàries eren els Estats Units (341), seguits de la Unió Europea (170), Mèxic (165) i Austràlia (120).

2. Evolució del comerç internacional als països en desenvolupament

2.1. LA COMPOSICIÓ DELS FLUXS COMERCIALS

La progressiva integració comercial dels països en desenvolupament s'ha traduït en un augment de la importància relativa del seu comerç exterior a nivell mundial. Just després de la Segona Guerra Mundial, les exportacions de mercaderies de les economies en desenvolupament representaven un 38,5 per cent de les exportacions mundials. A partir d'aleshores i fins a principis de la dècada dels '70, la quota d'exportació dels països menys avançats va anar reduint-se paulatinament fins a situar-se entorn el 30 per cent del comerç mundial.

Aquesta menor participació en els intercanvis comercials era una conseqüència directa de la política d'industrialització per substitució d'importacions i l'adopció de les mesures proteccionistes que se'n derivava. Però, per altra banda, també s'explicava per l'especialització en la producció de primeres matèries i productes agrícoles, característica dels molts països en desenvolupament, en un context on el comerç de manufactures anava adquirint una dimensió creixent en el conjunt d'exportacions mundials de mercaderies²⁰.

Però des de la segona meitat dels anys '80, el procés d'obertura a l'exterior associat al canvi de filosofia de la política comercial i la tendència a l'especialització vertical es van traduir en una gran expansió dels intercanvis comercials. Així, entre 1980 i 1990 el creixement anual de les exportacions dels països menys avançats fou, en termes mitjans, del 0,5 per cent durant els deu anys posteriors, entre 1990 i 2000, les exportacions van augmentar aproximadament un 11,5 per cent anual, superior en qualsevol cas, tant al creixement mitjà anual de les exportacions mundials com al ritme d'expansió de les exportacions dels països més avançats. D'aquesta manera, el grau d'obertura d'aquestes economies va passar d'un nivell del 30 per cent del PIB a la dècada dels '60, a valors del 40 per cent del PIB durant els anys '90, alhora que els productes manufacturats van anar adquirint una creixent importància de l'estructura productiva i comercial.

²⁰ Entre el 1948 i l'any 2000, el comerç de manufactures va augmentar a un ritme del 7,8 per cent anual, superior a la mitjana de creixement del comerç de mercaderies del 6 per cent anual.

Quadre 4.3. Creixement d'exportacions i d'importacions de mercaderies per regions i nivells de tecnologia (1980-2000)

<i>Variació anual en percentatge</i>	Productes bàsics		Manufactures basades en recursos		Manufactures tecnologia baixa		Manufactures tecnologia mitjana		Manufactures tecnologia alta	
	<i>Exportacions</i>	<i>Importacions</i>	<i>Exportacions</i>	<i>Importacions</i>	<i>Exportacions</i>	<i>Importacions</i>	<i>Exportacions</i>	<i>Importacions</i>	<i>Exportacions</i>	<i>Importacions</i>
Nord-Amèrica	2,2	3,0	5,1	6,5	8,4	10,2	7,0	9,1	9,1	13,7
Amèrica Llatina	5,1	10,5	5,1	12,4	11,8	16,0	14,8	13,3	21,0	17,7
Europa Occidental	3,5	1,0	4,2	3,6	4,8	5,3	5,5	6,4	9,3	9,6
<i>UE (15)</i>	2,9	0,8	4,1	3,5	4,6	5,2	5,5	6,3	9,4	9,6
Economies en transició	15,0	8,3	17,3	12,4	13,8	16,0	12,3	12,6	12,8	18,1
Àfrica	4,2	4,1	2,5	2,5	7,7	2,8	9,0	1,6	12,8	5,4
Orient Mitjà	-0,2	6,2	9,3	6,1	13,6	2,3	13,9	4,2	n.a.	8,1
Àsia	3,7	3,8	6,7	6,0	8,3	11,0	8,1	9,6	15,6	15,9
Països desenvolupats	3,2	1,6	4,5	4,3	5,1	7,0	5,9	7,3	9,5	11,1
Països en desenvolupament	2,4	6,7	6,3	7,9	10,4	10,1	13,7	9,0	19,8	15,6
<i>Àsia Emergent</i>	3,2	6,5	7,3	8,1	10,2	11,5	13,6	10,2	19,6	17,1
<i>NICs (6)</i>	3,2	6,1	7,1	7,8	6,7	11,4	12,1	9,7	18,2	16,7
Món	3,2	2,7	5,2	5,1	6,7	7,7	6,8	7,9	11,3	12,3

Font: Elaboració pròpia a partir de Bacchetta i Bora (2003).

Aquesta participació més activa dels països en desenvolupament en el comerç internacional ha generat canvis en la composició de les exportacions i importacions. Així, des de 1985, el patró comercial d'aquests països per tipus de producte ha anat evolucionant, des de l'exportació quasi exclusiva de primeres matèries i productes bàsics cap a una major presència de productes manufacturats i de serveis comercials, especialment a les economies emergents asiàtiques.

Aquesta tendència s'ha vist afavorida pel progrés tecnològic, els avanços en matèria de transports i per la deslocalització geogràfica dels processos de producció a nivell mundial, la qual cosa ha precipitat una ràpida expansió del comerç de caràcter intraindustrial.

Aquest canvi en la naturalesa de les exportacions ha forçat una major diversificació de l'estructura productiva d'aquests països, circumstància que ha estimulat el creixement econòmic sostingut, l'estabilitat macroeconòmica i la millora de la relació real d'intercanvi. Amb tot, la major participació de les economies emergents en el comerç exterior, i seva la relativa especialització productiva en l'elaboració de manufactures ha coincidit amb una disminució dels preus dels béns manufacturats als mercats internacionals durant la dècada dels '90, a causa de la intensificació de la competència en els mercats de béns i serveis arreu del món. A més, si bé és cert que la relació real d'intercanvi ha esdevingut, en conjunt, més estable, les fluctuacions dels preus del petroli i altres primeres matèries no han deixat d'incidir sobre la renda real dels països exportadors.

Quadre 5.3. Preus internacionals de mercaderies i relació real d'intercanvi

	<i>1991-97</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
<i>Relació Real d'Intercanvi</i>				
<i>Països desenvolupats</i>	<i>0,3</i>	<i>1,7</i>	<i>0,1</i>	<i>-3,4</i>
<i>Països en desenvolupament</i>	<i>-0,7</i>	<i>-7,1</i>	<i>5,0</i>	<i>6,4</i>
<i>Preus de Mercaderies</i>	<i>0,2</i>	<i>-6,1</i>	<i>-1,5</i>	<i>-0,3</i>
<i>Manufactures</i>	<i>0,1</i>	<i>-1,7</i>	<i>-2,0</i>	<i>-6,2</i>
<i>Petroli</i>	<i>-2,5</i>	<i>-32,1</i>	<i>37,5</i>	<i>56,9</i>
<i>Altres productes</i>	<i>1,8</i>	<i>-14,7</i>	<i>-7,1</i>	<i>1,8</i>

Font: *World Economic Perspectives*, FMI (2000)

2.2. LA DISTRIBUCIÓ GEOGRÀFICA DELS INTERCANVIS COMERCIALS

El procés d'integració comercial que s'ha descrit no ha estat en absolut homogeni i un bon nombre de països no han format part activa del desenvolupament del comerç a nivell internacional. Així, una anàlisi detallada de l'evolució de les exportacions per regions, com la que s'il·lustra a la gràfica 6.3, revela que aquesta expansió comercial s'ha donat, principalment,

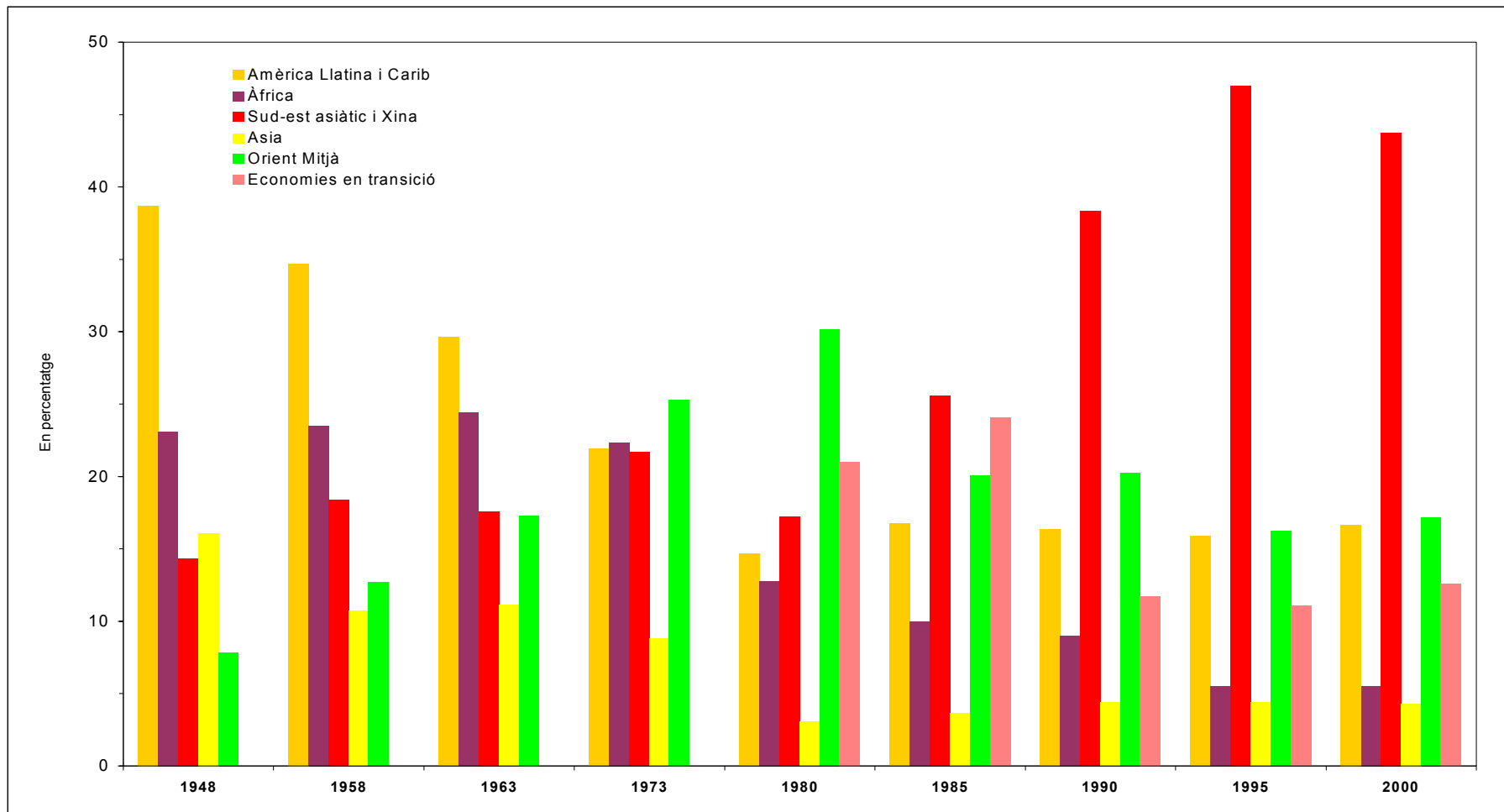
a la zona del Sud-est asiàtic i Xina i, en menor mesura, als països de l'Orient Mitjà entre 1950-80. En canvi, la importància específica a l'àmbit del comerç mundial d'Àsia –sense incloure-hi Xina ni els països del Sud-est asiàtic–, però sobretot d'Amèrica Llatina i Àfrica ha anat diluint-se durant tota la segona meitat del s.XX.

En aquest sentit, el creixement més significatiu del volum de comerç exterior s'ha registrat a la zona del Sud-est asiàtic i Xina, on les exportacions constituïen, a finals de la dècada dels '90, prop del 45 per cent del total dels països en desenvolupament, quan gairebé 50 anys abans aquestes exportacions només representaven el 14 per cent del total. Aquesta tendència, d'una banda, s'explica a partir de l'orientació comercial dels països del Sud-est asiàtic, els quals van dur a terme una política de promoció comercial molt superior a la de la resta de països en desenvolupament, doncs la seva estratègia de desenvolupament econòmic es basava, entre d'altres elements, en l'expansió continuada de les exportacions. Per altra banda, el fort dinamisme observat en les exportacions és atribuïble a la creixent importància de les exportacions de manufactures als països asiàtics. D'aquesta manera, la revolució tecnològica associada a l'àmbit de la informàtica i de les telecomunicacions durant la segona meitat de la dècada dels '80, però sobretot a partir de la dècada dels '90 va precipitar l'augment de la demanda mundial de productes electrònics.

Com a conseqüència d'aquesta dinàmica, la majoria de països del Sud-est asiàtic van tendir a especialitzar-se, horitzontalment i verticalment, en l'elaboració de productes d'alta tecnologia que després exportaven. En particular, les exportacions de productes com ordinadors, equips de telecomunicacions, equips de gravació i reproducció de so i altres components d'alta tecnologia a països de l'OCDE representaven un 20 per cent de les exportacions de Xina, un 30 per cent de les de Hong Kong, un 41 per cent a Corea del Sud, un 58 per cent de les de Malàisia, un 60 per cent a Filipines, un 77 per cent a Singapur i un 50 per cent de les de Taiwan (Banc Mundial, 1998a). D'aquesta manera la producció de la indústria electrònica –que representava, segons el BIS (1998), dues tercers parts de la producció industrial dels països de l'Est d'Àsia a finals de 1995–, va acabar esdevenint el principal motor de creixement de la regió.

Per tant, el procés d'obertura a l'exterior unida a la major producció de manufactures van desencadenar una expansió comercial sense precedents als països asiàtics des de mitjans dels anys '80. Les exportacions de mercaderies van augmentar en promig entre un 10,3 i un 11 per cent anual. Aquesta expansió fou especialment remarcable durant el període 1985-90, quan les vendes de mercaderies d'aquests països van créixer entorn a un 16 per cent anual i les exportacions de productes electrònics es va quadruplicar.

Gràfica 6.3. Evolució de les quotes regionals d'exportacions de mercaderies als països en desenvolupament



^{a)} Les exportacions d'Àsia no inclouen les vendes a l'exterior ni de Xina ni la dels països del Sud-est asiàtic, així com tampoc les operacions comercials d'Austràlia i Nova Zelanda.

^{b)} Les exportacions d'Àfrica no consideren les vendes a l'exterior de Sud-Àfrica.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades estadístiques de l'OMC (2001).

Als països de l'Orient Mitjà, l'augment progressiu de la demanda de petroli associat al creixent econòmic dels països industrialitzats es va traduir en una expansió pronunciada de la seva activitat comercial a nivell internacional entre 1950-80. Així, la quota d'exportació de l'Orient Mitjà sobre les vendes de mercaderies a l'exterior dels països en desenvolupament va anar en augment, des de nivells de l'ordre del 8 per cent l'any 1948, fins assolir un valor màxim del 25 per cent a la dècada dels '70, durant les dues crisis del petroli. A partir d'aleshores, el pes específic de les seves exportacions va disminuir per situar-se entorn al 16-17 per cent, a causa de la menor dependència dels països industrialitzats, però també per la reducció paulatina del preu del petroli i de les altres primeres matèries experimentada als mercats mundials²¹.

Les exportacions d'Àsia –sense incloure Xina ni els països del Sud-est asiàtic– mai no han estat superiors al 16 per cent de les exportacions de mercaderies dels països en desenvolupament, un valor registrat l'any 1948. Des d'aleshores, el comerç exterior d'aquesta regió, mesurat en termes d'exportacions de mercaderies, ha anat reduint la seva importància relativa fins a establir-se en el 4 per cent del conjunt d'exportacions dels països en desenvolupament l'any 2000. Aquesta dinàmica s'explica per dos motius principals. D'una banda, la presència d'economies relativament tancades i de gran dimensió, com Índia o Pakistan, on la demanda interna és el principal motor de creixement econòmic i resta protagonisme al comerç exterior. Per altra banda, el conjunt de la regió continua mantenint sistemes comercials bastant restrictius que limiten, en gran mesura, l'expansió del comerç internacional.

Però tal vegada, el cas més remarcable en aquesta caracterització de l'evolució del comerç exterior als països en desenvolupament és l'experiència d'Amèrica Llatina i Àfrica.

Així, després de la Segona Guerra Mundial, Amèrica Central, el Carib però sobretot Amèrica del Sud ostentaven –amb molta diferència– la major quota d'exportació entre els països en desenvolupament amb, aproximadament, un 39 per cent del total. Però, paradoxalment, a partir d'aleshores el seu volum de comerç exterior va començar a disminuir, progressivament, fins a situar-se en el 15 per cent a principis dels anys '80, i durant tota la dècada dels '90, el seu pes específic no s'ha allunyat excessivament d'aquest valor. La inestabilitat política en tota la regió, combinada amb polítiques econòmiques inconsistents, temporalment, i un escàs grau d'obertura –amb l'excepció de Xile, Equador i Mèxic –conseqüència de l'estratègia d'industrialització per substitució d'importacions– van acabar malmetent la rellevància dels països llatinoamericans en el conjunt de les exportacions dels països en desenvolupament. En particular, l'absència de competència interna i externa propiciada per l'entramat proteccionista va impedir l'aparició

²¹ Tanmateix, per tal de reduir la vulnerabilitat a l'elevada volatilitat dels preus del petroli i el seu impacte sobre la relació real d'intercanvi, els principals exportadors de petroli –encapçalats per l'Aràbia Saudita– van intentar estabilitzar els preus del cru ajustant l'oferta a la demanda esperada i van endegar programes de reforma per promoure l'activitat dels sectors no productors de petroli.

d'indústries nacionals competitives i, alhora, va provocar que els intercanvis comercials a nivell internacional es reduïssin, en moltes ocasions, per la manca de productivitat de les manufactures nacionals, a exportacions de petroli, de productes agrícoles i de metalls.

El cas d'Àfrica constitueix un altre exemple paradigmàtic. Entre 1948 i 1973, el continent africà –sense considerar sud-africà– era la segona regió quant a la importància relativa de les seves exportacions, com a conseqüència de l'explotació colonial de moltes primeres matèries. Durant aquest període el percentatge de participació d'Àfrica en les exportacions de mercaderies dels països en desenvolupament oscil·lava entre un 22 i un 24 per cent del total.

Però a partir d'aleshores, la desestructuració econòmica i la inestabilitat política, derivada del procés de descolonització, van condemnar el comerç exterior africà. Així ho testimonia la reducció, en l'interval de quasi 25 anys, de la quota d'exportacions del continent en una quarta part, fins a situar-se l'any 2000 en el 5 per cent de les exportacions dels països en desenvolupament. Des d'aleshores, els conflictes endèmics, l'escàs grau d'integració de l'economia mundial i la manca de diversificació de les seves exportacions centrades en el petroli, gas i altres productes bàsics, li han impedit a la darrera dècada recollir els beneficis derivats de l'expansió del comerç a nivell mundial.

Finalment, a les economies en transició de l'Europa Central i Oriental l'evolució del comerç ha estat molt erràtica. La dècada dels '80 fou un període de "*gran dinamisme*" comercial, doncs les economies de l'Est d'Europa, dins de l'àmbit del COMECON, exportaven multitud de productes manufacturats a la Unió Soviètica a canvi de petroli, primeres matèries i béns agrícoles, que en conjunt representaven entre el 20 i el 25 per cent de les exportacions dels països en desenvolupament.

La caiguda del mur de Berlín i la desarticulació de les economies de direcció planificada va abocar els països de l'Europa Central i Oriental (PECO's), així com la mateixa Rússia a adoptar l'economia de lliure mercat. Però els processos de reforma econòmica i, sobretot, l'obertura comercial a l'exterior van evidenciar la baixa productivitat i l'obsolescència tècnica de les empreses d'aquests països. Aquests elements juntament amb un cert grau d'incertesa política van desencadenar una profunda recessió econòmica a principi de la dècada dels '90, a resultes de la qual la importància relativa de les seves exportacions sobre el conjunt de les dels països en desenvolupament es va reduir a la meitat, aproximadament, l'11 per cent. Els programes de reforma estructural i la millora de la productivitat, associada la major competència internacional han afavorit la diversificació productiva i la progressiva integració dels països de l'Europa Oriental i Central a l'economia internacional, especialment els intercanvis comercials amb la Unió Europea, han esdevingut el principal motor de la seva activitat econòmica.

En canvi, la desestructuració de Rússia, associada a la manca de reformes econòmiques, ha relegat el país a dependre de les exportacions de petroli i de gas. Les antigues repúbliques soviètiques amb escassos recursos resten al marge de l'economia internacional i la producció nacional es destina a la cobertura de la demanda interna.

2.3. *DIVERSIFICACIÓ COMERCIAL I COMERÇ INTRAREGIONAL*

Tradicionalment, una bona part del comerç exterior dels països en desenvolupament s'havia centrat amb els països més industrialitzats, especialment Europa Occidental, Estats Units i Japó. De fet, fins l'any 1985, entre el 70 i el 85 per cent de les exportacions dels països en desenvolupament anaven adreçades als països més desenvolupats.

Com es pot comprovar al quadre 6.3, les relacions comercials entre els països en desenvolupament i els països industrialitzats definien un comerç interindustrial caracteritzat per l'intercanvi de primeres matèries, productes bàsics i en menor mesura béns agrícoles per productes manufacturats.

Quadre 6.3. Exportacions de mercaderies dels països en desenvolupament a diferents regions de l'economia mundial

	Valor de les exportacions (milions de dòlars)			Proporció sobre les exportacions dels països menys avançats (en percentatge)		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000
<i>Nord-Amèrica</i>						
Total	2.635	4.818	9.365	100,0	100,0	100,0
<i>Productes agraris</i>	874	401	499	33,2	8,3	5,3
<i>Productes indústries extractives</i>	1.321	3.153	4.283	50,1	65,4	45,7
<i>Manufactures</i>	427	1.183	4.530	16,2	24,6	48,4
<i>Europa Occidental</i>						
Total	8.825	11.504	11.979	100,0	100,0	100,0
<i>Productes agraris</i>	3.264	2.946	2.840	37,0	25,6	23,7
<i>Productes indústries extractives</i>	3.282	4.721	2.173	37,2	41,0	18,1
<i>Manufactures</i>	1.567	3.660	6.890	17,8	31,8	57,5
<i>Japó</i>						
Total	1.371	1.264	1.238	100,0	100,0	100,0
<i>Productes agraris</i>	410	548	588	29,9	43,4	47,5
<i>Productes indústries extractives</i>	608	651	448	44,3	51,5	36,2
<i>Manufactures</i>	124	55	200	9,0	4,4	16,2

Font: OMC (2001)

Però a partir de la segona meitat de la dècada dels '80, la major integració comercial dels països en desenvolupament ha afavorit, també, una major diversificació comercial que s'ha concretat tant en l'ampliació del nombre de socis comercials a nivell regional, com en la intensificació del comerç intraindustrial.

D'aquesta manera, l'evolució de les exportacions de manufactures entre els països en desenvolupament, que il·lustra la gràfica 7.3, mostra l'evolució del comerç intrarregional entre 1965 i 1998. Com es pot comprovar les exportacions de béns agrícoles, béns energètics, primeres matèries i productes manufacturats entre països en desenvolupament va passar del 17 per cent l'any 1965 a valors entorn al 40 per cent a finals de la dècada dels '90.

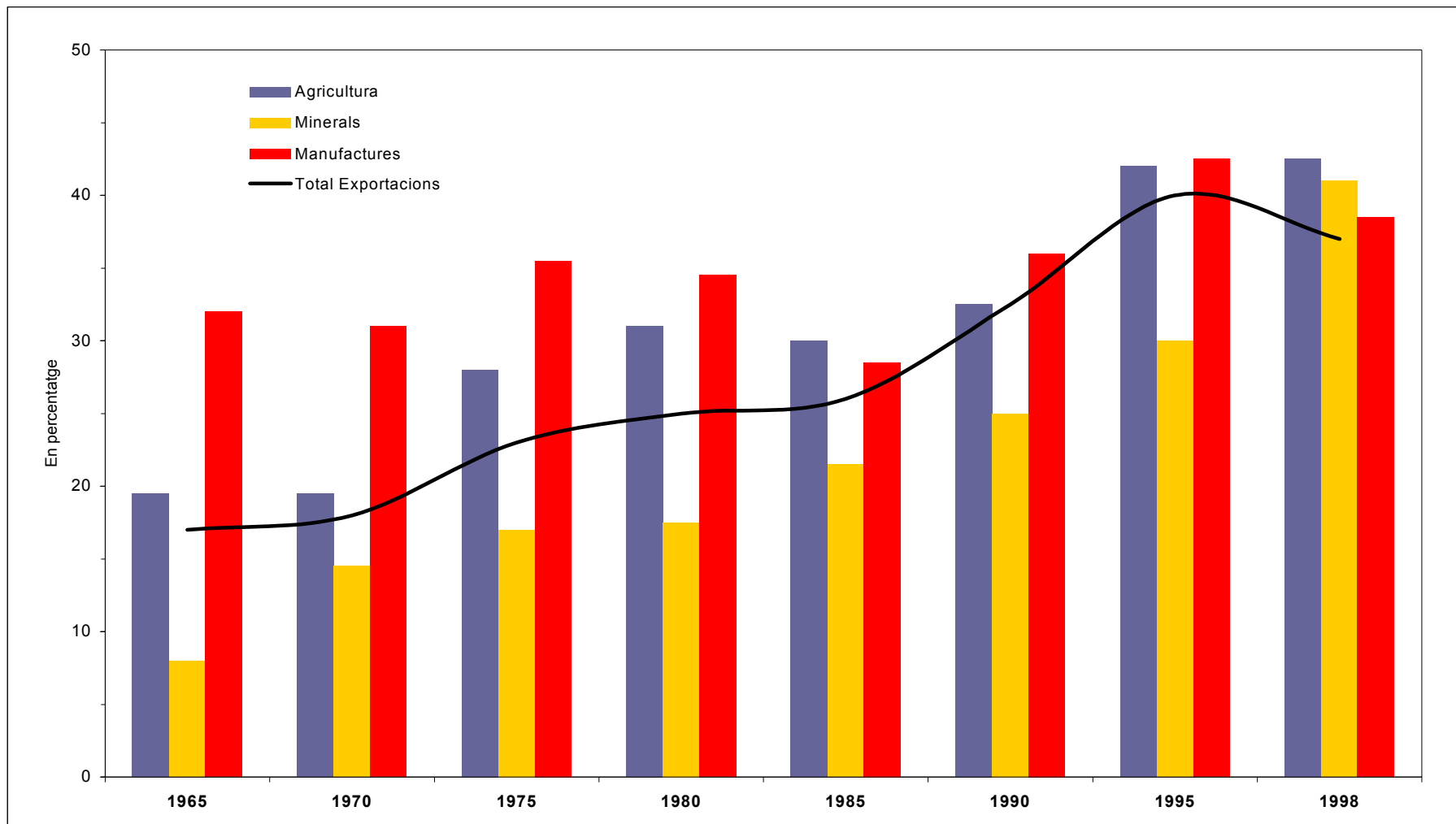
L'augment dels intercanvis comercials entre països en desenvolupament s'explica a partir de la creació de comerç que es deriva de la consolidació dels blocs comercials regionals (Viner, 1952). Així, el procés de progressiva liberalització del comerç a nivell mundial s'ha vehiculat en nombroses ocasions, a través de la creació d'acords, en virtut dels quals es compatibilitza un cert grau d'integració comercial, entre els països que conformen l'acord, amb un cert grau de protecció respecte l'exterior d'aquella zona comercial. En aquest sentit, l'aparició i consolidació aparent de determinades zones de lliure canvi com MERCOSUR (Mercado Común del Sur integrat per Argentina, Brasil, Uruguai i Paraguai), ASEAN (Associació de les Nacions del Sud-est asiàtic composta inicialment per Indonèsia, Malàisia, Filipines, Singapur i Tailàndia i a la que amb posterioritat es va afegir Brunei), l'àrea del franc de la CFA o la voluntat d'integració dels PECO's (Països d'Europa Central i Oriental) a la Unió Europea explicaria la intensificació del comerç intrarregional observada.

Però alhora, la creixent importància del comerç intraregional també és imputable a l'expansió del comerç intraindustrial, conseqüència de la deslocalització dels processos a nivell mundial i els intercanvis comercials de components, parts i peces que després es reexporten en forma d'unitats muntades als països d'on provenien²².

Aquesta afirmació és especialment vàlida tant per als països d'Amèrica Llatina –on l'expansió del comerç intraindustrial explica entre un 35 i un 40 per cent del creixement total del comerç durant la dècada dels '90– com, sobretot, per als països del Sud-est asiàtic –on l'aportació del comerç intraregional a l'augment total del comerç era d'entre el 45 i el 75 per cent. Fruit d'aquesta dinàmica, l'any 1965 els productes manufacturats representaven el 32 per cent de les exportacions totals dels països en desenvolupament, mentre que més de trenta anys després, el 1998, aquesta mateixa categoria de productes constituïen gairebé el 40 per cent del total.

²² Per exemple, l'any 1999 les importacions coreanes de productes d'alta tecnologia van sobrepassar el 60 per cent de les seves exportacions i un terç de les seves importacions, principalment de components, que procedien d'altres economies asiàtiques.

Gràfica 7.3. Evolució de la composició de les exportacions de manufactures entre els països en desenvolupament



Font: OMC (1999)

Quadre 7.3. Evolució del comerç intraindustrial

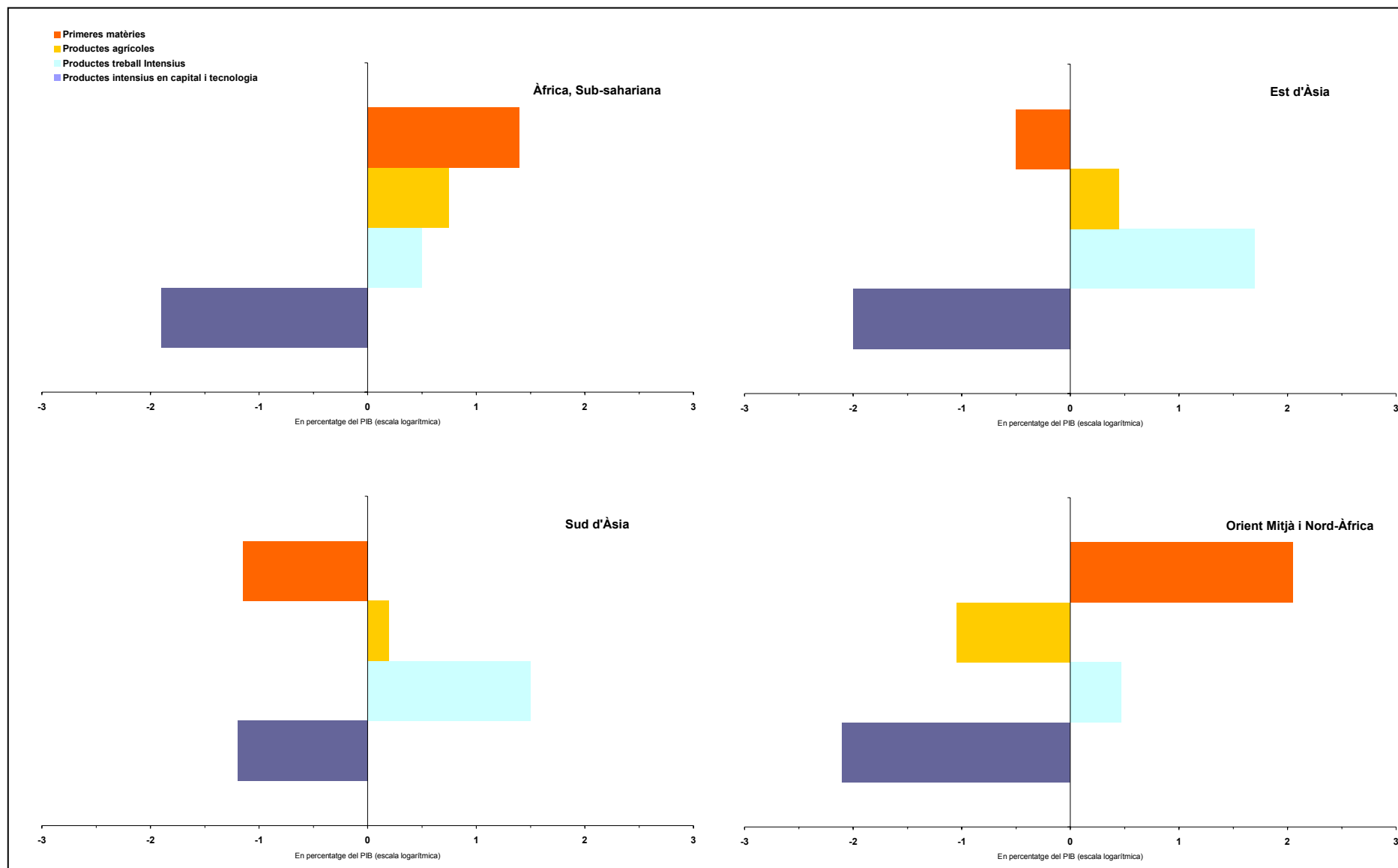
<i>Regió</i>	<i>Proporció del creixement total imputable al creixement del comerç intraindustrial</i>		
	<i>1986–90</i>	<i>1991–95</i>	<i>1996–2000</i>
	<i>En percentatge</i>		
Àfrica, Sub-Sahariana	30,0	30,5	13,0
Àsia			
<i>Est d'Àsia</i>	42,5	46,9	75,0
<i>Sud d'Àsia</i>	31,2	21,8	34,4
Orient Mitjà i Nord d'Àfrica	6,4	5,8	26,1
Amèrica Llatina			
<i>Amèrica Central i Carib</i>	25,9	39,3	34,5
<i>Amèrica del Sud</i>	4,6	32,1	34,0

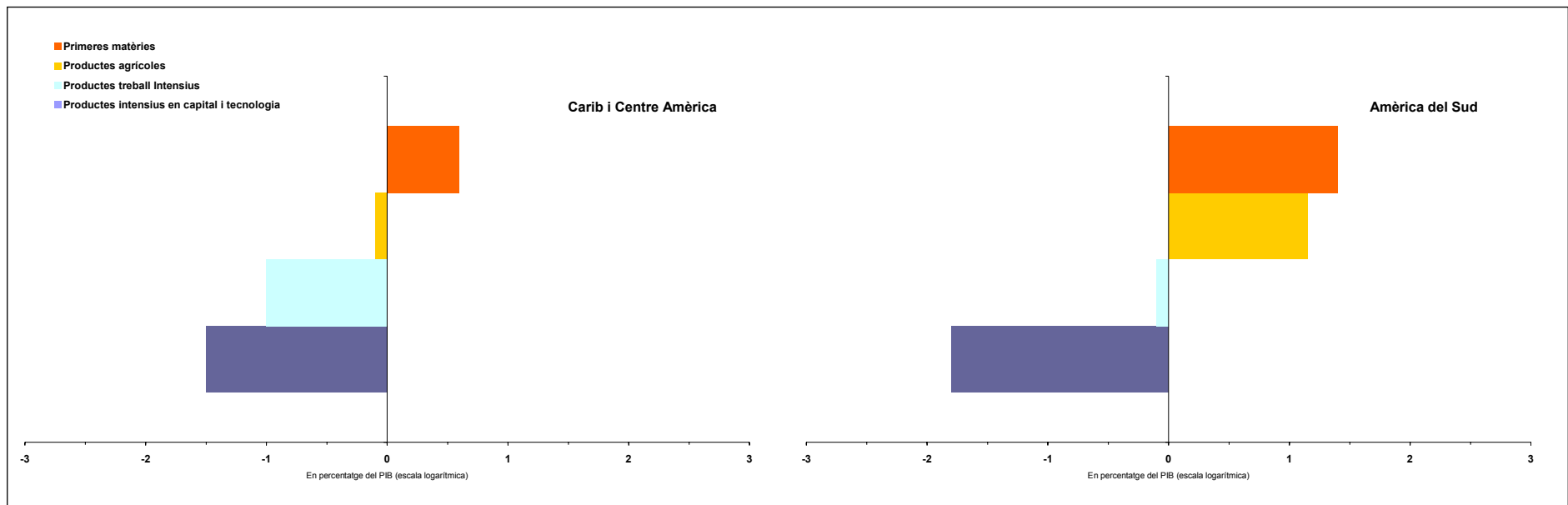
Nota: ⁹⁹ Mitjana de la contribució del creixement del comerç intraindustrial respecte el creixement del conjunt del comerç durant períodes de 5 anys (a partir de la classificació SITC a nivell de 2 dígits). La metodologia es basa en Menon i Dixon (1996).

Font: World Economic Outlook, FMI (2002).

És cert que la proporció de productes manufacturats exportats ha augmentat al llarg del temps a la majoria de països en desenvolupament, però bona part d'aquest canvi en la pauta d'especialització productiva és atribuïble a la creixent especialització vertical registrada a l'Est d'Àsia i que han portat a què a la regió hagi augmentat la importància relativa dels productes manufacturats intensius en mà d'obra en detriment de les exportacions de primeres matèries i béns energètics. En aquest sentit, la gràfica 8.3, basada en una un informe recent del FMI (2002) mostra la composició factorial de les exportacions netes dels països en desenvolupament, classificats per regions. Com es pot comprovar, a l'Est d'Àsia –d'acord amb la tendència a l'especialització vertical que ha caracteritzat la regió– les exportacions netes de productes manufacturats intensius en mà d'obra ha anat en augment mentre que les exportacions netes de productes agraris i primeres matèries ha disminuït durant la dècada dels '90. En canvi, a la resta de regions dels països en desenvolupament han continuat exportant, principalment productes agraris i primeres matèries. En particular, l'Àfrica Sub-sahariana, Amèrica Llatina, Orient Mitjà i el Nord d'Àfrica són exportadors nets de productes agrícoles, primeres matèries i béns energètics.

Gràfica 8.3. Composició factorial de les exportacions netes (1991-2000)





Font: World Economic Outlook, FMI (2002)

C. Conclusions

Un dels resultats del procés d'integració econòmica associat a la liberalització progressiva de les operacions comercials s'ha traduït en un augment de la importància relativa del comerç exterior, dins l'estructura econòmica dels diferents països. Així ho testimonia el fet que el 1950 el conjunt d'exportacions equivalien al 8 per cent PIB mundial, mentre que l'any 2000 representaven el 26,4 per cent del PIB mundial. Aquesta expansió del comerç internacional durant els darrers decennis ha anat acompanyada d'un gran creixement de la producció nacional i mundial.

Són tres els elements que poden identificar-se com a forces impulsores d'aquesta expansió comercial a nivell internacional: el canvi tecnològic, les polítiques d'obertura dels mercats i la supressió de barreres comercials i la internacionalització de l'activitat productiva de les empreses. Aquests tres factors han multiplicat les oportunitats de desenvolupament de les diferents economies i han augmentat el grau d'interdependència econòmica dels països, però alhora, han introduït nous reptes de caràcter econòmic, polític i social.

El procés d'integració comercial que s'ha descrit no ha estat en absolut homogeni i un bon nombre de països no han format part activa del desenvolupament del comerç a nivell internacional. Així, una anàlisi detallada de l'evolució de les exportacions per regions, revela que aquesta expansió comercial s'ha donat, principalment, a la zona del Sud-est asiàtic i Xina i, en menor mesura, als països de l'Orient Mitjà entre 1950-80. En canvi, la importància específica a l'àmbit del comerç mundial d'Àsia –sense incloure-hi Xina ni els països del Sud-est asiàtic–, però sobretot d'Amèrica Llatina i Àfrica ha anat diluint-se durant tota la segona meitat del s.XX.

Per altra banda, l'estructura del comerç internacional de mercaderies ha canviat significativament durant els darrers anys. Els intercanvis comercials de productes agropecuaris han experimentat una reducció paulatina de la seva importància relativa, mentre que els productes manufacturats han passat a significar més del 85 per cent de les exportacions a finals de la dècada dels '90. Aquesta expansió del comerç mundial de mercaderies s'explica, en bona part, a partir de la tendència a la integració vertical observada a nivell internacional, en virtut de la qual els països tendeixen a especialitzar-se en aquells estadis de la producció que més s'adeqüen a la seva dotació de recursos. En aquest sentit, la segmentació dels processos ha permès descentralitzar la localització de la producció –“*deslocalització*”– i de les empreses –*outsourcing*–.

En aquest sentit, és remarcable l'augment en l'intercanvi internacional de serveis que durant la segona meitat dels anys '90, com a conseqüència dels avenços en l'àmbit de la informàtica i de

les telecomunicacions han convertit en exportables determinats serveis, especialment els relacionats amb activitats turístiques i els vinculats amb el sector financer.

Històricament, els països en desenvolupament havien confiat menys que els països industrialitzats en les rondes de negociació multilateral auspiciades per l'acord GATT i optaven per fórmules de liberalització comercial unilateral, en el marc de les polítiques d'industrialització per substitució d'importacions, característica de les dècades dels anys '60 i '70. Però a la dècada dels '80, aquesta actitud proteccionista tradicional dels països en desenvolupament va començar a canviar per diversos motius: la liberalització comercial instigada pels programes d'ajust estructural del FMI i del Banc Mundial, els estudis econòmics que quantificaven els costos de la protecció comercial, l'èxit aparent de l'estratègia de desenvolupament econòmic, basada en la promoció de les exportacions, seguida pels països de l'Est d'Àsia i l'esfondrament dels sistemes econòmics de planificació centralitzada.

Com a conseqüència d'aquests esdeveniments, els països en desenvolupament han pogut integrar-se, via comerç internacional, en les xarxes de producció mundial de béns manufacturats, a partir de l'especialització en l'elaboració de béns treball intensius o en els processos de muntatge de productes. Aquesta participació més activa en el comerç internacional ha generat canvis en la composició de les exportacions i importacions. Així, des de 1985, el patró comercial d'aquests països per tipus de producte ha anat evolucionant, des de l'exportació quasi exclusiva de primeres matèries i productes bàsics cap a una major presència de productes manufacturats i de serveis comercials.

Amb tot, bona part d'aquest canvi en la pauta d'especialització productiva és atribuïble a la creixent especialització vertical registrada a l'Est d'Àsia, en virtut de la qual ha augmentat la importància relativa dels productes manufacturats intensius en mà d'obra en detriment de les exportacions de primeres matèries i béns energètics. En canvi, a la resta de regions dels països en desenvolupament han continuat exportant, principalment productes agraris i primeres matèries. En particular, l'Àfrica Sub-sahariana, Amèrica Llatina, Orient Mitjà i el Nord d'Àfrica són exportadors nets de productes agrícoles, primeres matèries i béns energètics.

La disposició dels governs a obrir progressivament els mercats a la competència externa i mantenir-los oberts ha estat un element de cabdal importància en la consecució dels beneficis de la globalització. Així, la intensificació del comerç mundial beneficia a l'economia en el seu conjunt i als països a nivell particular, en la mesura que afavoreix millores en l'eficiència en la producció i en el consum, eleva el nivell d'ocupació i, en determinades circumstàncies, contribueix a una millor distribució de la renda.

La literatura econòmica identifica, bàsicament, quatre avantatges principals per justificar la liberalització del comerç internacional: la voluntat dels països de beneficiar-se de l'aprofitament dels avantatges comparatius, l'explotació de les economies d'escala, la preferència per la varietat i l'efecte pro-competitiu. En aquest sentit, els consumidors milloren el seu benestar perquè, en teoria, es beneficien d'uns menors preus i la possibilitat d'accedir a una major varietat i qualitat de productes. A més, la liberalització comercial elimina les ineficiències en la producció que genera la protecció comercial, doncs l'obertura a l'exterior proporciona millores de l'eficiència, conseqüència de la creixent especialització internacional en activitats més productives, fruit o de l'explotació dels avantatges comparatius o de les economies d'escala.

Si bé és cert que l'obertura al comerç internacional afavoreix l'estratègia de desenvolupament econòmic dels països, perquè ajuda a millorar el funcionament de l'economia i a elevar el nivell de vida de la població, també ho és que, l'obertura comercial a l'exterior no és gratuïta, doncs pot generar considerables costos d'ajust i tenir conseqüències adverses sobre la distribució de rendes. A més, un major grau d'obertura augmenta la vulnerabilitat de les economies, perquè la intensificació del comerç exterior ha augmentat el grau de dependència exterior de molts països i, aquesta circumstància ha provocat que els països hagin esdevingut més sensibles a l'evolució de la conjuntura mundial i a les fluctuacions del tipus de canvi.

La importància relativa per a l'economia d'aquests costos depenen, entre d'altres factors, del grau de diversificació de teixit productiu i de la capacitat de desenvolupar noves activitats productives que substitueixin la desaparició d'algunes empreses.

Per això, la intervenció de l'Estat i l'administració de polítiques de compensació ha de considerar el problema de la distribució dels costos i dels beneficis associats al comerç internacional entre països; més quan aquests costos s'acostumen a produir de manera immediata, mentre els beneficis es registren a llarg termini quan l'expansió comercial es tradueix en uns nivells d'inversió i creixement superiors. D'aquí es desprèn que la materialització d'aquests beneficis nets –que a mig i llarg termini de passen els costos– associats al comerç internacional depèn decisivament de si s'administren les polítiques compensatòries adients.