

La globalización y el mito del libre comercio

Anwar Shaikh

New School University

5 de abril de 2003

Artículo para la Conferencia sobre La globalización y los mitos del libre comercio, New School University, Nueva York

I. Introducción

El mundo hoy está asediado por una pobreza general y una desigualdad persistente. Algunos países en desarrollo han logrado avanzar pese a estos obstáculos, muchos otros no han podido y otros han retrocedido (PNUD, 2002, cap. 1). ¿Cómo debemos proceder frente a estos problemas?

¿Qué papel debe cumplir el comercio internacional en todo esto? Es obvio que el acceso a los recursos internacionales puede ser de gran provecho para el desarrollo económico. Pero es igualmente evidente que puede causar muchos “perjuicios colaterales”. ¿Cómo debe proceder entonces una nación para aprovechar los beneficios potenciales al tiempo que evita los peligros potenciales?

La respuesta que hoy predomina en la teoría y la política es la que dio Mike Moore, anterior Director General de la Organización Mundial de Comercio (OMC): “la manera más segura para ayudar más a los pobres es continuar la apertura comercial” (Agosin y Tussie, 1993 pág. 9). Así los países poderosos presionan al mundo en desarrollo para que libere totalmente el comercio, sobre la base de que la mejor manera de elevar el nivel de vida global es la maximización del comercio (Rodrik, 2001, pp. 5,10).

Pero ha aparecido una creciente oposición a esta agenda. Desde fuera del “Consenso de Washington” y sus variantes ha surgido un ataque ascendente a sus pretensiones teóricas y empíricas. Se argumenta que la evidencia empírica no respalda la relación entre liberalización comercial y crecimiento más rápido. Se concluye que, por el contrario, casi todas las experiencias exitosas de crecimiento orientado a las exportaciones han sido el resultado de un comercio selectivo y de políticas de industrialización. Hasta tal punto que no “hay ejemplos de países que hayan logrado altas tasas de crecimiento y de exportaciones con las políticas de liberalización general” (Agosin y Tussie, 1993, pág. 26; Rodrik, 2001, pág. 7). Esto es válido no sólo para la última época sino también para el pasado lejano, cuando los países que hoy son ricos estaban ascendiendo por la escala del éxito. Pues recurrieron intensamente a la protección del comercio y a los subsidios, ignoraron las leyes de patentes y de propiedad intelectual y, en general, sólo defendieron el libre comercio cuando les daba ventajas económicas. De hecho, los países ricos mantienen muchas de estas políticas aun hoy en día (Agosin y Tussie, 1993, pág. 25; Rodrik, 2001, pág. 11).

Esos sentimientos han comenzado a manifestarse aun en las principales agencias que impulsan la agenda dominante. La aguda crítica de Joseph Stiglitz a la OMC y a las políticas del FMI tiene repercusiones en todo el mundo (Stiglitz, 2002). Y más

recientemente, incluso el mismo FMI ha aceptado a regañadientes que, en contra de las predicciones optimistas de sus modelos teóricos, el examen sistemático de la evidencia empírica lleva a la “sobria” conclusión de que “no hay ninguna prueba empírica de que la globalización financiera haya beneficiado el crecimiento económico” en los países en desarrollo (fmi, Prasad, Rogoff, Wei y Kose, 2003, pp. 5-6).

De modo que si la liberalización del comercio global no produce los resultados teóricos, ¿cual es el problema básico? En este ensayo argumento que la deficiencia está en la teoría del libre comercio, en el principio de los costos comparativos en el que se fundamenta. Desde este punto de vista, no es el mundo real el que es “imperfecto” porque no se conforma a la teoría, sino la teoría la que es inadecuada para el mundo que pretende explicar. Argumento que, en realidad, la globalización ha funcionado como se esperaría desde el punto de vista de lo que llamo teoría clásica de las “ventajas competitivas” Es decir, por lo general favorece a los desarrollados frente a los que están en desarrollo y a los ricos frente a los pobres.

La Sección II.1 de este artículo muestra el papel fundamental que ha cumplido la teoría de los costos comparativos en las recientes políticas de liberalización del comercio y discute los diversos problemas empíricos con que tropieza esta teoría. La sección II.2 examina las dos principales ramas que surgieron de la teoría ortodoxa del comercio en reacción a sus debilidades empíricas. La sección II.3 esboza la teoría clásica de las ventajas competitivas como tercera alternativa y explora algunas de sus principales implicaciones.

En la sección III se examina la relación entre la liberalización del comercio y el registro histórico. La Sección III.1 muestra que los países desarrollados no siguieron las mismas políticas que hoy proponen, y en muchos casos no las siguen ni siquiera hoy en día. En la Sección III.2 se argumenta que aun en la época moderna no hay ningún vínculo convincente entre liberalización del comercio y desarrollo económico. La Sección IV resume la evidencia histórica y empírica precedente, y las relaciona con la teoría clásica de las ventajas competitivas.

II. Los fundamentos teóricos de la política comercial

1. La teoría en que se fundamenta la política de liberalización del comercio

La teoría económica convencional concluye que la liberalización comercial y financiera llevan a un aumento del comercio, a un crecimiento económico acelerado, a un cambio tecnológico más rápido y a una asignación de recursos nacionales mucho mejor, alejada de los substitutos ineficientes de las importaciones y dirigida a bienes exportables más eficientes. Admite que esos procesos pueden producir inicialmente efectos negativos, como un mayor desempleo en algunos sectores. Pero considera que toda consecuencia negativa es estrictamente transitoria y que se debe remediar con políticas sociales apropiadas hasta que se empiecen a obtener los beneficios del libre comercio. Desde el punto de vista de la política, esto significa que el mejor camino al desarrollo económico es el de abrir el país al mercado mundial: eliminación de la protección al comercio, apertura de los mercados financieros y privatización de las empresas estatales.

Es asombroso observar que esta poderosa panoplia de pretensiones se basa realmente en dos premisas básicas: la premisa de que el libre comercio está regulado por el principio de los costos comparativos y la premisa de que la libre competencia lleva al pleno empleo en todos los países.

El principio de los costos comparativos es tan familiar que ha llegado a ser un lugar común. A menudo se lo presenta en la forma de la proposición de que una ‘nación’ ganaría siempre con el comercio si exportara una parte de los bienes que puede producir internamente a menor costo, en vez de aquellos que puede conseguir a menor costo en el exterior.

Esto significa que para que una nación se concentre en la producción y exportación de bienes menos costos internamente lo que es pertinente son los costos de producción *relativos* y no los costos absolutos. En esta presentación está implícita la pretensión de que el mercado garantizará entonces que las exportaciones se intercambien por una cantidad *equivalente* de importaciones, *de modo que el comercio resultará balanceado* (Dernburg, 1989, pág. 3).

Pero una proposición normativa como ésta tiene poco valor a menos que se pueda demostrar que el libre comercio entre economías de mercado funciona realmente de esa manera. Después de todo, en el mercado mundial no hay ‘naciones’ que truequen unos bienes por otros, sino miles de empresas de

países diferentes que compran y venden bienes por dinero, todas con el objetivo de obtener ganancias de la exportación e importación de una variedad cambiante de mercancías. Por consiguiente, cuando la teoría del comercio convencional busca parecer más realista pasa a una segunda etapa del argumento en la que la pretensión normativa anterior se sustituye por una aseveración positiva bastante diferente. Y aquí se argumenta que con libre comercio los términos de intercambio de una nación *siempre* se modifican de tal manera que los valores de las exportaciones y las importaciones se igualan eventualmente. Aun cuando los agentes reales del comercio internacional son una multitud de empresas que buscan beneficios, se dice que el resultado final es el mismo que si cada nación intercambiara directamente una cantidad dada de exportaciones por un valor equivalente de importaciones (Dornbusch, 1988, pág.3). Puesto que esto es igualmente válido para las economías avanzadas y en desarrollo, ninguna nación debe temer el comercio porque perciba una falta de competitividad internacional. Al final, el libre comercio llevará a que todas las naciones sean igualmente competitivas en el mercado mundial (Arndt y Richardson, 1987, pág. 12). Observemos que para que esta proposición positiva sea válida es necesario sostener que los términos de intercambio disminuyen siempre que un país entra en déficit comercial y *también* que el déficit comercial se reduce cuando los términos de intercambio disminuyen. Obviamente, deben ocurrir movimientos opuestos en el caso de un superávit de la balanza comercial.

Por último, para completar el argumento ortodoxo de los beneficios del libre comercio, es necesario suponer también que el pleno empleo es la norma en los países que tienen mercados competitivos. Sin este supuesto adicional, incluso un comercio que se equilibre automáticamente, no produciría necesariamente ganancias del comercio para la nación en su conjunto. Después de todo, ¿quién diría que el comercio balanceado es una ‘ganancia’ del comercio si ese resultado se obtiene a costa de pérdidas sostenidas de empleo?

La teoría de las *ventajas* comparativas se encuentra aguas arriba de la teoría de los *costos* comparativos. Puesto que se las suele confundir, vale la pena revisar sus diferencias. Ya señalamos que el principio de los costos comparativos afirma que los términos de intercambio de toda nación se ajustan automáticamente para equilibrar el comercio internacional. En ese proceso, cada nación encuentra que sus bienes más baratos, en los que se presume que se debe especializar, son aquellos en los que tiene los costos relativos más bajos (es decir, comparativos). Por ejemplo, si se abriera el comercio entre dos naciones con salarios iguales pero con grandes disparidades en tecnología, la teoría de los

costos comparativos diría que aun cuando una nación fuera absolutamente más eficiente en la producción de todos los bienes, terminaría, no obstante, con menores costos internacionales únicamente en aquellos bienes en los que era relativamente (comparativamente) más avanzada. A la inversa, la nación absolutamente menos eficiente terminaría con menores costos en aquellos bienes en los que era comparativamente menos atrasada. Por tanto, la eficiencia comparativa, y no la absoluta, es la que determinaría en últimas el libre comercio en este caso. El modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (hos) de *ventajas* comparativas da por descontado este principio de los *costos* comparativos, así como la noción de que en ambas naciones se obtiene el pleno empleo. Luego se busca derivar las diferencias de costos comparativos nacionales de las diferencias de las dotaciones nacionales de factores, con los supuestos usuales de “competencia perfecta, identidad internacional de las funciones y los factores de producción, no reversibilidad de la intensidad de los factores, similitud internacional de preferencias, [y] rendimientos constantes a escala” (Johnson, 1970, pp. 10-11). De ahí surgen dos conclusiones bastante conocidas. Primera, que dentro de un sistema de libre comercio, las naciones con dotaciones del factor intensivo en capital tienen menores costos comparativos en los bienes intensivos en capital. Por tanto, tienen una “ventaja comparativa” en la producción de esos bienes y tienden a especializarse en ellos. Segunda, que el comercio internacional por sí mismo, sin necesidad de flujos directos de trabajo y de capital, tiende a igualar los salarios reales y las tasas de ganancia entre países (el teorema de la igualación del precio de los factores).

En síntesis, para el cuerpo de la teoría ortodoxa del comercio son esenciales tres proposiciones: los términos de intercambio disminuyen cuando una nación contrae un déficit comercial; la balanza comercial mejora cuando los términos de intercambio disminuyen, y no hay ninguna pérdida total de empleo a causa de ninguno de estos ajustes. Se supone que todos estos mecanismos funcionan en un período suficientemente corto para que sea socialmente relevante.

El problema es que estas tres pretensiones fundamentales de la teoría ortodoxa del comercio han sido criticadas exhaustivamente por sus deficiencias teóricas y empíricas. Las examinaremos en orden inverso porque éste es el orden en el que son más conocidas.

Empecemos con la proposición de que el pleno empleo es una consecuencia natural de los mercados competitivos. La Organización Internacional del Trabajo (oit) informa que al menos la tercera parte de la fuerza laboral del planeta, tres mil millones de

personas, está desempleada o subempleada (oit, 2001, pág. 1). Aun en el mundo *desarrollado*, la tasa de desempleo fluctuó entre el 3% y el 25% en la última década. Las cosas son peores, por supuesto, en el mundo *en desarrollo*, donde hay 1,3 mil millones de personas desempleadas o subempleadas (oit, 2001), muchas de ellas sin perspectivas de un empleo razonable en lo que les resta de vida. No se necesita mucha reflexión para entender los vínculos entre el desempleo persistente y la pobreza. En vista de estas realidades es poco sorprendente que haya un conjunto considerable de analistas que sostienen que no hay ninguna tendencia automática al pleno empleo incluso en el mundo avanzado. De hecho, éste ha sido durante mucho tiempo el fundamento del pensamiento keynesiano y kaleckiano.

Consideremos la proposición de que una disminución de los términos de intercambio mejora la balanza comercial, al menos después de un efecto negativo inicial, la llamado curva J (Isard, 1995, pág. 95). Esta proposición de que el balance comercial mejora en últimas es el origen del famoso ‘problema de las elasticidades, que ha sido objeto de gran controversia durante mucho tiempo.

Llegamos finalmente a la pretensión más importante de todas, a saber, que los términos de intercambio se modifican automáticamente para eliminar los desequilibrios comerciales. Como ya se comentó, esta hipótesis requiere que los términos de intercambio sigan disminuyendo cuando se enfrenta un déficit comercial, y que sigan aumentando frente a un superávit comercial, hasta que “el comercio se equilibre de manera que el valor de las exportaciones sea igual al valor de las importaciones” (Dernburg, 1989, pág. 3). Dicho de otra manera, esto significa que esta tasa de cambio real particular se ajustará para que todas las naciones que comercian libremente sean *igualmente competitivas, sin importar las diferencias en sus niveles de desarrollo o de tecnología*. En un nivel empírico, esto lleva a la expectativa de que “en promedio, durante una década o algo así, los flujos y reflujos de las ventajas competitivas parecerán ser aleatorios a través del tiempo y entre economías” (Arndt y Richardson, 1987, pág. 12).

El problema es que esta proposición nunca ha sido empíricamente verdadera: ni en el mundo en desarrollo ni en el mundo desarrollado, ni con tasas de cambio fijas ni con tasas de cambio flexibles. Por el contrario, los desequilibrios persistentes son el *sine qua non* del comercio internacional. Esto no es ninguna sorpresa para quienes están familiarizados con la historia de los países en desarrollo. *Pero es igualmente cierto para el mundo desarrollado*. Por ejemplo, durante la mayor parte del período de la postguerra, los Estados Unidos han mantenido un déficit comercial y Japón

un superávit comercial (Arndt y Richardson, 1987, pág.12). Muchos otros países de la ocde siguen pautas similares.

Puesto que la teoría de los costos comparativos, no es sorprendente que también haya tenido graves dificultades en el nivel empírico (Jonson, 1970, pp. 13-18). Además de las dificultades empíricas que hereda de la teoría de los costos comparativos, tiene problemas adicionales: no predice correctamente los patrones de comercio más de la mitad de las veces, las tecnologías difieren notablemente entre países y los salarios reales son persistentemente desiguales incluso en los países desarrollados. Como dice Magee (1980, pág. xiv), “la historia de la teoría del comercio internacional en la posguerra ha sido la de intentar remendar el modelo de Ricardo [de costos comparativos] o el de Hecksher-Ohlin para encajar los hechos tal como los conocemos”. Entre los expertos se reconoce que esta falla continua de las proposiciones más fundamentales de la teoría estándar del comercio ha minado la confianza en su estructura general (Arndt y Richardson, 1987, pág. 12).

2. Reacciones a los problemas de la teoría estándar del comercio

A la luz de las muchas deficiencias de la teoría estándar surge la pregunta de cuán errónea es la teoría y cómo debemos corregirla. Hay dos enfoques generales que aquí examinamos. En la siguiente sección exponemos un tercer enfoque alternativo, al que llamo teoría clásica de las “ventajas competitivas”.

El primer tipo de reacción a los problemas de la teoría estándar se centra en el hecho de que se supone que las predicciones básicas de la teoría de los costos comparativos o de la Paridad del Poder Adquisitivo (ppa) son válidas en el largo plazo. Por ello, uno de los remiendos ha sido el de redefinir el “largo plazo” para que sea del orden de *75 o más años* (Rogoff, 1996, pág. 647; Froot y Rogoff, 1995, pp. 1657, 1662). La expresiva frase de Keynes viene rápidamente a la mente a este respecto. Pero, en todo caso, esto aún nos deja con el problema de explicar qué pasa antes de eso. Y aquí la tendencia ha sido la de desplazar el enfoque a una multitud de modelos de corto plazo (el de equilibrio del portafolio, por ejemplo) (Harvey, 1996; Stein, 1995; Isard, 1995). Pero incluso aquí, la “evaluación de... [estos] modelos contemporáneos... muestra por qué los economistas se han decepcionado de su capacidad para explicar cómo se determinan las tasas de cambio y los flujos de capital” (Stein, 1995, pág.182). Los problemas de la teoría estándar han llegado a ser tan agudos que “los economistas neoclásicos han expresado una creciente frustración

por su incapacidad para explicar los movimientos de la tasa de cambio... Pese a que éste es uno de los campos mejor investigados en la disciplina, ni un solo modelo o teoría ha pasado la prueba. Los resultados han sido tan melancólicos que los economistas de la corriente predominante admiten prontamente su fracaso” (Harvey, 1996, pág. 567). No obstante, “la noción de ventajas comparativas sigue predominando en el pensamiento de los economistas” (Milberg, 1994, pág. 224). Peor aún, estos mismos modelos fallidos “se siguen ofreciendo como explicación dominante de... la determinación de la tasa de cambio [aunque] la mayoría de los estudiosos es consciente de las deficiencias de estos modelos” (Stein, op. cit., pág. 185). Y lo peor de todo, estos mismos modelos siguen teniendo la mayor influencia en la política económica, porque apuntalan las políticas actuales del FMI y del Banco Mundial (Frenkel y Kan, 1993).

La segunda gran reacción a los problemas empíricos de la teoría estándar ha sido la de modificar uno o más supuestos relacionados con la competencia perfecta, la movilidad de factores y los rendimientos a escala. Este enfoque de la Nueva Teoría del Comercio supone que la debilidad crucial de la teoría estándar consiste en que la competencia real –de hecho, el mismo mundo real– es “imperfecta”. Se sitúa, por tanto, dentro de la problemática de la “competencia imperfecta”, y busca llenar la brecha entre la teoría y la evidencia empírica incorporando el oligopolio, los rendimientos crecientes a escala y diversos factores estratégicos en el análisis estándar (Milberg, 1993, pág.1). La Nueva Teoría del Comercio comparte la visión estándar de que la apertura del comercio es por lo general buena, pero admite que no siempre lo es. Por consiguiente, el enfoque se traslada a identificar las condiciones particulares en las que el comercio puede producir ganancias reales y actuar como motor del crecimiento. La tarea es explicar por qué, en contraste con la teoría estándar, “la mayor parte del comercio se presentó entre países con similares dotaciones de recursos; por qué tenía un carácter intraindustrial; por qué se efectuó ante todo en bienes intermedios y no en bienes finales, en presencia [aparentemente] de condiciones monopólicas de mercado; y por qué se llevó a cabo sin una reasignación de recursos ni unos efectos de distribución del ingreso significativos” (PNUD, 2003, Cap. II, pág...). Para explicar estos fenómenos se introducen los rendimientos crecientes a escala y la competencia imperfecta en el marco *hos*. Esto permite que lo principal de las ventajas comparativas sea consistente con la especialización en bienes a cambio de la especialización en industrias completas. Los países podrían terminar entonces exportando un tipo particular de automóviles e importar otro tipo de automóviles, de modo que su comercio internacional sería intraindustrial. En forma similar, las

economías de escala de un mercado más amplio pueden contradecir la predicción de *hos* de que el libre comercio iguala los precios internacionales de los factores (salarios reales y tasas de ganancias). Además, la composición del comercio, en contraste con su volumen, llega a ser más importante puesto que puede tener efectos significativos tales como el diferencial de las elasticidades de demanda (la tesis de Prebisch- Singer) o el diferencial de transferencias de tecnología. Por último, las diferencias de conocimientos (que incluyen a la tecnología) también modifican los resultados estándar. Una vez que la noción de “dotación de factores” se extiende para incluir el conocimiento humano acumulado o institucionalizado, se modifican los patrones de ventajas comparativas, los beneficios del comercio y las tasas internacionales de crecimiento (Romer, 1987; Lucas, 1993). Todo esto da lugar a un conjunto de posibles excepciones a los resultados estándar, que a su vez da espacio (limitado) a la intervención del Estado en ciertos sectores estratégicos y en ciertas actividades estratégicas como la de investigación y desarrollo (PNUD, 2003, Cap. ii, pág...). Pero “los modelos involucrados en la nueva teoría del comercio, aun con pocos factores, son muy complicados desde el punto de vista de sus resultados –potencialmente generan equilibrios múltiples y patrones complejos de ajuste a/o alrededor de ellos” (Deraniyagala y Multa, 2000, pág. 11) y, al final, la teoría ofrece “pocas conclusiones inequívocas” (*ibid*, pág. 4).

3. La teoría clásica de las ‘ventajas competitivas’

Ya vimos que los problemas de la teoría estándar del comercio produjeron dos tipos básicos de reacciones. El primero consiste en argumentar que las proposiciones estándar de largo plazo, como el comercio balanceado o la ppa, sólo son válidas para períodos de 75 o más años. El centro de la atención se desplaza entonces a los modelos de “corto plazo”, de los que hay una gran variedad. La segunda reacción, por su parte, consiste en argumentar que el mundo real falla para ajustarse al modelo estándar. Esto lleva, a su vez, a introducir diversas “imperfecciones” del mundo real en la teoría estándar.

Uno de los propósitos de este artículo es el de argumentar que el problema fundamental de la teoría estándar es que es errónea en sus propios términos. Es decir, defectuosa desde su propia raíz para el análisis del libre comercio competitivo entre naciones: el principio de los costos comparativos es erróneo incluso en condiciones competitivas. El argumento alternativo, al que llamo teoría clásica de las “ventajas competitivas”, rechaza del todo a la teoría estándar. En suma, el argumento es que los precios relativos de los bienes internacionales y, por

tanto, los términos de intercambio de una nación, se regulan de la misma manera que los precios relativos nacionales. En ambos casos, los productores que tienen costos altos pierden con los que tienen costos bajos, y las regiones (naciones) que tienen costos altos tienden a sufrir déficit comerciales que tienden a ser cubiertos mediante entradas de capital correspondientes (subsidios y préstamos). A diferencia de la teoría de los costos comparativos, no hay mecanismos mágicos que iguallen automáticamente a todas las regiones (naciones). De hecho, los desequilibrios comerciales persistentes cubiertos por entradas de capital extranjero son el complemento “normal” del comercio internacional entre socios comerciales competitivos. El libre comercio no lleva entonces a que todas las naciones sean igualmente competitivas, como se argumenta en la teoría estándar del comercio. Por el contrario, expone a los débiles a la competencia de los fuertes. Y como sucede en la mayoría de esos casos, los últimos devoran a los primeros (Shaikh, 1996, 1980; Milberg, 1993, 1994).

El punto de partida del enfoque clásico de las ventajas competitivas es la teoría clásica de la competencia. Pero ésta es muy diferente de la teoría convencional de la competencia “perfecta”. En la tradición clásica, competencia significa competencia *real*, en el sentido de competencia entre empresas. Las empresas utilizan estrategias y tácticas para mantener la participación de mercado, y el recorte de precios y las reducciones de costos son una característica importante de esta lucha constante (Shaikh, 1980).

En segundo lugar, el enfoque clásico argumenta que esta competencia real regula el comercio *entre* naciones y funciona de la misma manera que cuando regula el comercio *dentro* una nación. Con respecto a esta última, un tema central de la teoría clásica era que la competencia dentro de un país estaba regida por la ley de los *costos absolutos*, es decir, las empresas que tienen costos unitarios de producción más altos sufren una desventaja competitiva absoluta. Desde este punto de vista, si las empresas de las regiones de altos costos de cualquier un país se exponen a la competencia tienden a sufrir reducciones de la participación en el mercado nacional. Sus mayores costos hacen difícil que vendan fuera de la región (“exportaciones”) y llevan a que sus mercados sean vulnerables a los productos originados en las regiones de bajos costos (“importaciones”). En otras palabras, con libre intercambio doméstico, las regiones con costos más altos tienden a tener déficit de “balanza comercial”. Esos déficit tienen que ser financiados, bien sea gastando reservas monetarias o atrayendo otros fondos para cubrir sus necesidades de importación. Esto implica, a su vez, que si esas regiones comerciaban con otras más competitivas del mismo

país, tenderían a experimentar pérdidas de empleos y disminuciones de los salarios reales, al menos hasta que se pusieran a la par o sus trabajadores emigraran a otra parte.

El paso final del enfoque clásico es extender estos resultados de la competencia real al caso del libre comercio entre naciones. Puesto que los términos de intercambio internacionales de una nación son simplemente los precios relativos en la moneda internacional común, se regulan de la misma manera que cualquier precio relativo: mediante los costos relativos reales. Sin embargo, los términos de intercambio no son entonces libres de ajustarse para eliminar automáticamente los desequilibrios comerciales a menos que también los sean los costos reales. Esto último depende de los salarios reales y de la productividad, y aunque el comercio internacional los afecta, también tienen muchos otros determinantes sociales e históricos. Se sigue que con un comercio sin obstáculos, los países que tienen desventajas competitivas en el mercado mundial tienden a experimentar déficit comerciales. Estos se deben cubrir mediante deuda externa o subsidios. En este marco es fácil explicar el ciclo familiar de déficit comerciales persistentes, devaluaciones periódicas e ineficaces de la tasa de cambio y eventuales crisis de la deuda (Shaikh, 1999, 1996).

Se derivan tres importantes corolarios. Primero, la liberalización del comercio beneficia principalmente a las empresas de los países desarrollados, puesto que son las más avanzadas tecnológicamente. Sin tiempo suficiente para prepararse para este desafío, el mundo en desarrollo retrocede a proporcionar acceso extranjero a trabajo barato y a recursos naturales baratos. En este proceso nada promete que se alcance automáticamente el desarrollo ni la reducción de la pobreza. Por el contrario, es probable que las importaciones baratas y la inversión directa extranjera intensiva en capital desplacen más empleos de los que crean y, con ello, que intensifiquen la pobreza. Segundo, ahora es fácil encontrar sentido a la estrategia industrial que siguieron los *países occidentales*, así como a la que después siguieron el Japón, Corea del Sur y los Tigres Asiáticos, cuando ascendían por la escala. Vemos que en ambos conjuntos de casos, la protección del comercio y el apoyo del Estado a la industria cumplieron un papel central –ese papel que se prohíbe mediante las normas actuales de la OMC, el FMI y el Banco Mundial. Cabe señalar que el enfoque clásico deja mucho más espacio a la regulación gubernamental del comercio y a la política industrial que la Nueva Teoría del Comercio, puesto que deja de ser una cuestión de manejo de casos particulares en los que el libre comercio no hace lo que debería. Por el contrario, en el enfoque clásico, lo que se ve es lo que se consigue: el libre comercio

hace lo que se supone que haga, a saber, premia a los fuertes. A la inversa, si el objetivo es realmente el desarrollo, el comercio es simplemente uno de muchos medios para conseguirlo, no el fin en sí mismo.

En síntesis, hay tres tipos básicos de respuestas a las fallas de la teoría estándar. El enfoque tradicional –que se mantiene en el marco estándar– mantiene la fe en las virtudes del libre comercio, pero concede que se puede tardar 75 o más años para que funcione. El enfoque de las imperfecciones, que argumenta que el libre comercio no siempre funciona como ‘debería’ debido a los efectos de la competencia imperfecta, las economías de escala y una distribución desigual de las capacidades, el conocimiento y las instituciones entre países. Y el enfoque clásico de las ventajas competitivas, que argumenta que el libre comercio sí funciona como debería –beneficiar a las empresas avanzadas y a los países avanzados. Los tres enfoques dejan espacio a la intervención del gobierno, un poco el primero, algo más el segundo, y quizá en alto grado el tercero (como en el ascenso histórico de Inglaterra y de los Estados Unidos, y en el ascenso posterior del Japón y Corea del Sur).

En lo que sigue, nos ocupamos de las prácticas reales del comercio internacional. La siguiente sección se ocupa del papel del libre comercio (de su ausencia) en el ascenso histórico de los países occidentales, y del posterior ascenso de Japón, Corea del Sur y los Tigres Asiáticos. En la sección subsiguiente nos ocupamos de la historia más reciente de los efectos de la liberalización del comercio en los países en desarrollo. Se argumentará que, en ambos casos, los resultados reales son perfectamente consistentes con la teoría clásica de las ventajas competitivas. Esto arrojará una luz diferente sobre las políticas reales que siguen los países poderosos en una época dada.

III. La liberalización comercial y el registro histórico

1. El papel de comercio administrado en el ascenso del mundo avanzado

Los países ricos están impulsando a los países en desarrollo a que adopten políticas de liberalización del comercio y de la inversión extranjera, y fuertes leyes de propiedad intelectual y patentes. Es provechoso señalar, entonces, que ellos *evitaron* asiduamente dichas políticas cuando estaban ascendiendo por la escala del éxito (Chang, 2002).

Por ejemplo, Gran Bretaña y los Estados Unidos dependieron fuertemente de la protección del comercio y de los subsidios para su propio proceso de desarrollo. En una época tan temprana como los siglos xiv y xv, Gran Bretaña promovió su industria principal, la manufactura de productos de lana, gravando las exportaciones de lana cruda a sus competidores y tratando de atraer a sus trabajadores. En el cenit de su desarrollo, desde comienzos del siglo xvii hasta mediados del siglo xviii, utilizó políticas comerciales e industriales similares a las que luego utilizó el Japón en los siglos xix y xx, y Corea en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Gran Bretaña empezó a defender el libre comercio sólo cuando era ya el líder del mundo desarrollado. Esta defensa no desorientó a sus rivales, como Alemania y los Estados Unidos (Chang, 2002, pp. ...). Destacados pensadores de esos países defendieron en cambio la protección de las industrias nacientes. En efecto, aun cuando Gran Bretaña predicaba el libre comercio después de 1860, la economía de los Estados Unidos “era, literalmente, la economía más protegida del mundo”, y siguió siéndolo hasta finales de la Segunda Guerra Mundial. Al obrar así, “los norteamericanos sabían exactamente de qué se trataba el juego. Sabían que Gran Bretaña alcanzó la cúspide mediante la protección y los subsidios y, por tanto, que necesitaban hacer lo mismo si querían llegar a alguna parte... Criticando la prédica británica del libre comercio a su país, Ulysses Grant, héroe de la Guerra Civil y Presidente de los Estados Unidos entre 1868-1876, replicó que ‘dentro de 200 años, cuando América haya obtenido de la protección todo lo que ésta puede ofrecer, también adoptará el libre comercio’”. Y esto fue, en efecto, exactamente lo que sucedió.

Se pueden contar historias similares de proteccionismo e intervención del Estado en la mayoría del resto del mundo desarrollado, incluida Alemania, Suecia, Japón y Corea Sur. Incluso países como los Países Bajos y Suiza, que adoptaron el libre comercio a finales del siglo xviii lo hicieron porque ya eran competidores importantes en el

mercado mundial y, por tanto, se lo podían permitir. Pero aun aquí, “los Países Bajos desplegaron un rango impresionante de medidas intervencionistas hasta el siglo xvii para conseguir su supremacía marítima y comercial ... y Suiza y los Países Bajos se negaron a introducir una ley de patentes, a pesar de la presión internacional, hasta 1907 y 1912, respectivamente [de modo que fueron libres de apropiarse] de las tecnologías del extranjero” (Chang, 2002, pág. 2).

Pero esta historia anterior de globalización no es simplemente un asunto de proteccionismo y apoyo del Estado como medio para el desarrollo en Occidente. Hay también asuntos de colonización, fuerza, saqueo, esclavitud, matanza masiva de pueblos nativos y destrucción deliberada de los medios de sustento de los competidores potenciales (Compañía de las Indias Orientales...). “La globalización se vendió a muchos ‘a punta de armas’ y muchos fueron ‘globalizados’ literalmente

a puntapiés y alaridos” (Milanovic, 2002, pp. 5-6). La diplomacia de las cañoneras de Occidente fue esencial en su tratamiento del Japón, Túnez, Egipto, Zanzíbar y China, entre otros. Millones sufrieron la esclavitud y la semiesclavitud en plantaciones alrededor de todo el mundo. Según estimaciones conservadoras recientes, entre 1865 y 1930 la “Compañía Holandesa de las Indias Orientales... saqueó... entre el 7.4 y el 10.3 por ciento anual del ingreso nacional de Indonesia” (*ibid*, pág. 6).

Se pueden mencionar muchos otros ejemplos de tales acontecimientos. Lo que es impresionante es que el impacto acumulativo no sólo llevó a una acentuación de la desigualdad entre naciones (Tabla 1), sino también a la *desindustrialización* temprana del Tercer Mundo frente a la industrialización del Primer Mundo.

Tabla 1: La brecha ascendente entre países ricos y pobres

Año	Relación entre el pib per cápita de los países ricos y el de los países pobres
1820	3 a 1
1913	11 a 1
1950	35 a 1
1973	44 a 1
1992	72 a 1

Fuente: UNDP, Human Development Report, 1999, p. 38.

Tabla 2. Nivel de industrialización (producto manufacturero per cápita), 1800-1913

(RU 1900=100)						
	1800	1830	1860	1880	1900	1913
Total países desarrollados	8	11	16	24	35	55
Total Tercer Mundo	6	6	4	3	2	2
Memo						
Reino Unido	16	25	64	87	100	115
Estados Unidos		9	14	21	38	69 126

Source: Bairoch 1977, volumen 1, p. 404, reproducido en Milanovic 2002, p. 12

Esto nos lleva, por tanto, a sacar tres conclusiones básicas. Primera, que durante su proceso de desarrollo los países ricos dependieron fuertemente de la protección del comercio y de los subsidios, que por lo general no observaron las leyes de patentes ni los llamados derechos de propiedad intelectual y

que sólo defendieron el libre comercio cuando les reportaba ventajas económicas. Desde este punto de vista, estos países hoy impulsan al mundo en desarrollo para que adopte las políticas que ellos evitaron. Segunda, que las políticas de los países ricos no sólo incluyeron el proteccionismo y la intervención del Estado, sino también una política de colonización, saqueo, esclavitud y

desindustrialización deliberada del Tercer Mundo. Y, tercera, que la globalización histórica del capitalismo estuvo acompañada de una desigualdad internacional secularmente ascendente.

¿Cómo se puede interpretar esta historia? Es claro que aun cuando la teoría económica académica proclamaba los beneficios universales del libre comercio, los países avanzados no seguían sus reglas. ¿Debemos decir que quienes decidían la política carecían de confianza para esperar tres cuartos de siglo o más para que la teoría funcionara? ¿O debemos decir que el mundo siempre estuvo asediado por imperfecciones que negaban las proposiciones estándar, al menos en la práctica? Yo argumentaría que ninguna de estas lecturas es adecuada y ni siquiera necesaria. Por el contrario, si el libre comercio beneficia a los fuertes, es totalmente comprensible que fuera defendido en teoría por los fuertes y rechazado en la práctica por los que estaban ascendiendo.

Pero quizás todo esto sólo sea cosa del pasado. ¿Podemos argumentar que la historia más reciente de la liberalización del comercio en los países en desarrollo cuenta una historia diferente?

2. La liberalización comercial en los últimos tiempos

El impulso a la liberalización general del comercio se apoya en la afirmación de que la maximización del libre comercio es la mejor manera de elevar el nivel de vida global (Rodrik, 2001, pp. 5,10): “la mejor protección es que no haya ninguna protección y que todas las decisiones económicas queden en manos del mercado” (Agosin y Tussie, 1993, pág. 25). Esto significa reducir las barreras arancelarias y no arancelarias, y reducir o eliminar los subsidios; suscribir las normas de la OMC sobre derechos de propiedad intelectual, procedimientos aduaneros, normas sanitarias, tratamiento de los inversionistas extranjeros; y emprender diversas reformas tributarias, reformas del mercado de trabajo y reformas de política encaminadas a dar ayuda social a los trabajadores desplazados y apoyo tecnológico a las empresas desplazadas (Rodrik, 2001, pág. 24).

Todos esto se fundamenta en dos conjuntos de supuestos. Primero, que el objetivo de la OMC es aumentar el bienestar de los consumidores mediante la expansión del comercio. Y, segundo, que la expansión del comercio reducirá la pobreza y elevará el nivel general de vida en los países en desarrollo.

En cuanto a la omc, es importante entender que, en realidad, “es una institución para que los países negocien el acceso al mercado”, no para reducir la pobreza. En efecto, su agenda real se “planeó en respuesta a una contienda entre exportadores y corporaciones multinacionales de los países

industriales avanzados (que tomaron la iniciativa), por una parte, y los grupos de interés que competían con la importaciones (por lo general, pero no exclusivamente, los trabajadores), por la otra. En este contexto, la OMC se puede entender mejor como el producto de un intenso cabildeo de grupos específicos de exportadores de los Estados Unidos o de Europa, o de compromisos específicos entre estos grupos y otros grupos nacionales” (Rodrik, 2001, pág. 34).

En cuanto a la liberalización del comercio como la vía para incrementar la riqueza, ya vimos que esta prescripción no fue atendida por los países ricos en sus propios procesos de desarrollo, y en muchos aspectos tampoco la atienden hoy en día (Agosin y Tussie, 1993, pág. 25; Rodrik 2001, pág. 11).

Desde esta perspectiva, no debería sorprender que incluso en los últimos tiempos la evidencia empírica no apoye la pretensión de que la liberalización del comercio o la neutralidad de incentivos lleva a un crecimiento más rápido. Es verdad que unas mayores tasas de crecimiento industrial normalmente estuvieron asociadas con unas mayores tasas de crecimiento de las exportaciones (sobre todo en los países donde aumentaron los porcentajes de las exportaciones y las importaciones con respecto al pib), pero no hay ninguna relación estadística entre ninguna de estas tasas de crecimiento y el nivel de restricciones al comercio. En cambio, casi todo el crecimiento orientado a las exportaciones que ha tenido buenos resultados ha ido acompañado de un comercio selectivo y de políticas de industrialización. A este respecto, la estabilidad de las tasas de cambio y de los niveles de precios nacionales parecen ser mucho más importantes que la política de importaciones para que el crecimiento orientado a las exportaciones tenga éxito (Agosin y Tussie, 1993, pp. 26, 30, 31). A la inversa, no “hay ningún ejemplo de países que hayan logrado altas tasas de crecimiento de la producción y de las exportaciones siguiendo políticas de liberalización general” (Agosin y Tussie, 1993, pág. 26; Rodrik 2001, pág. 7). De hecho, la liberalización financiera “deja la tasa de cambio real a merced de movimientos de capital muy volubles en el corto plazo”, de modo que “incluso cambios pequeños en la dirección del comercio y los flujos de capital pueden producir grandes oscilaciones en las tasas de cambio reales”. También ata la tasa de interés doméstica a la de los mercados internacionales de capital, lo que hace difícil que se tenga una tasa menor para las políticas industriales selectivas de desarrollo (*op. cit.*, pág. 23).

Japón, Corea del Sur y Taiwán son los casos clásicos de desarrollo exitoso mediante la aplicación de “políticas de comercio altamente selectivas”. Por otra parte, Chile (1974-79), México (1985-1988) y

Argentina (1991) siguieron una liberalización total que no sólo aniquiló a los sectores débiles sino también a los potencialmente fuertes, a menudo con un gran costo social durante un largo período de tiempo. La economía chilena creció a menos del 1% per cápita entre 1973 y 1989. México sufrió retrocesos y caídas similares. Y Argentina, a la que se elogió como un buen ‘globalizador’ hasta 2002 (Banco Mundial, 2002, pág. 35, citado en Milanovic 2002, pág. 30, nota de pie de página 29), está ahora empantanada en una crisis profunda. (Agosin y Tussie, 1993, pp. 26-27).

Lo que *es* verdad es que el crecimiento económico está correlacionado con la reducción de la pobreza. En países donde la distribución del ingreso es estable, el crecimiento beneficia a los pobres. Pero como la distribución del ingreso no suele ser estable en el mundo en desarrollo, el crecimiento no lleva necesariamente a la reducción de la pobreza. Y en el otro extremo, la reducción de la pobreza por lo general es buena para el crecimiento. De modo que una alta correlación entre crecimiento y reducción de pobreza no nos dice nada de la causalidad, y no garantiza que el primero lleve a la segunda (Rodrik 2001, pp. 12).

IV. Historia y política desde la perspectiva de la teoría de las ventajas competitivas

¿Cómo interpretamos entonces la evidencia empírica de que la liberalización del comercio no produce automáticamente el crecimiento y que el crecimiento no reduce automáticamente la pobreza?

La última respuesta oficial de los países ricos ha sido la de decir que el problema no reside en la teoría básica sino en la falta de instituciones adecuadas en el mundo en desarrollo (Rodrik 2001, pp. 5, 9, 10). Desde el punto de vista de este Consenso de Washington ‘aumentado’, la integración exitosa al mercado mundial exige que el mundo en desarrollo emprenda reformas adicionales que “incluyan la regulación financiera y la vigilancia prudencial, estructuras de ejercicio de la autoridad y lucha contra la corrupción, reformas legal y administrativa, ‘flexibilidad’ del mercado de trabajo y redes de seguridad social”. Se supone que, a cambio, el mundo desarrollado proporciona mayor acceso a sus propios mercados. Como siempre, estas reformas están orientadas al objetivo de fortalecer la integración de los países de desarrollo a la economía mundial, sobre la premisa de que el libre comercio se encarga de lo demás (*op. cit.*, pp. 14-15).

Es una buena cosa que el Consenso de Washington haya empezado a entender la importancia de las instituciones. Es claro que las instituciones importan. La pregunta es, ¿son éstas las instituciones y políticas que importan? ¿Es realmente cierto que llevarán a que el libre comercio tenga éxito dónde ha fallado hasta ahora?

Una manera de abordar estas preguntas consiste en remontarse a la historia del mundo desarrollado. Ya comentamos que ésta es una historia de proteccionismo e intervención del Estado, no de libre comercio ni de *laissez-faire*. Pero también conviene señalar que las instituciones que hoy se impulsan en el mundo en desarrollo no existían en los países ricos durante su propio ascenso. Por ejemplo, en 1820, cuando el Reino Unido era más desarrollado que la India actual, “no tenía muchas de las instituciones “básicas” que la India tiene hoy en día. No tenía sufragio universal (ni siquiera tenía sufragio masculino universal), banco central, impuesto de renta, obligación limitada general, ley de bancarrotas general, burocracia profesional, regulaciones de compra venta de títulos eficaces y ni siquiera regulaciones mínimas del trabajo (excepto un par de regulaciones mínimas, que no se hacían cumplir, sobre el trabajo infantil)”. El primer banco realmente central, el Banco de Inglaterra, entró en escena en 1844, mucho después de que Inglaterra fuera una potencia económica. Los Estados Unidos sólo lo establecieron en 1913. Y en cuanto a las leyes patentes, “Suiza y los Países Bajos se negaron a introducir una ley de patentes, pese a la presión

internacional, hasta 1907 y 1912 respectivamente, así ‘robaron libremente las tecnologías del extranjero’. Y así vemos una vez más que los países ricos están impulsando una agenda que jamás siguieron: en forma general, ni las políticas de liberalización del comercio ni sus extensiones institucionales asociadas fueron centrales para su propio desarrollo.

Pero este asunto cobra una apariencia diferente cuando se lo interpreta a la luz de la teoría clásica de las ventajas competitivas. Las instituciones son importantes, pero más aun importante es la tecnología avanzada y la finanzas a gran escala. Y es aquí donde los países desarrollados de esta época poseen la mayor ventaja. La apertura de los mercados de un país en desarrollo simplemente expone sus empresas a una poderosa competencia internacional, sean o no internacionalmente competitivas. Y si no lo son, perderán a gran escala. Esto se puede compensar en alguna magnitud mediante la inversión extranjera que es atraída por los recursos naturales o por los bajos salarios. Pero aun aquí, el desempleo creado por las industrias domésticas desplazadas no necesariamente es absorbido por la nueva producción de las empresas extranjeras, puesto que por lo general es mucho menos intensiva en trabajo. Algunos países, por ejemplo, algunos productores de petróleo, pueden ser bastante afortunados por tener un ingreso por exportaciones suficientemente alto para compensar estos efectos. Pero en el mecanismo de mercado *per se* no hay nada que lo garantice, y es más probable que el libre comercio y los flujos de capital irrestrictos dejen a las naciones en desarrollo con déficit, deudas, desempleo y subdesarrollo. Sin la intervención de instituciones apropiadas que *contrarresten* estas tendencias del libre comercio, los problemas tenderán a ser crónicos. Desde este punto de vista, tiene sentido la elusión histórica del libre comercio por los países ricos cuando estaban en desarrollo, así como su insistencia actual en él ahora que ascendieron en la escala.

A la inversa, si la liberalización del comercio no es una panacea, ¿cómo deben proceder los países en desarrollo? Si el objetivo es reducir la pobreza y elevar el nivel general de vida en el mundo en desarrollo, hacia allí se debe enfocar la capacidad de estrategia económica (Rodrik 2001, pág. 13). Pero en lo que concierne a la política comercial, la historia y “la teoría de las ventajas competitivas” indican que el procedimiento más apropiado sería el de considerar la liberalización del comercio de manera selectiva, a medida que las industrias particulares lleguen a ser suficientemente competitivas en el mercado mundial. Para lograr esto se requerirá un gran impulso social, además de reglas claras y plazos para cumplir los estándares del mercado mundial (Agosin y Tussie, 1993, pp. 25, 28). Por supuesto, nada de esto será posible sin un cambio importante en las actuales reglas de la OMC

y de las condiciones internacionales ligadas a la ayuda financiera. El desarrollo debe retornar al centro del escenario, y considerar una amplia gama de instituciones y prácticas como alternativas (Rodrik 2001). En último análisis, “el comercio es un medio para lograr un fin, no un fin en sí mismo” (Rodrik 2001, pág. 29).

Éste ha sido durante mucho tiempo el enfoque de la oposición al Consenso de Washington y es, justamente, el camino correcto. Pero, en mi opinión, debe liberarse de su dependencia residual de la teoría estándar del comercio y de todas sus trampas.

Referencias

Agosin, Manuel R. y Diana Tussie, 1993. "Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy – An Overview", Cap. 1, en *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, St. Martin's Press.

Antonopoulos, R. 1997. *An Alternate Theory of Real Exchange Rate Determination for the Greek Economy*, tesis de Ph.D. no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Arndt, S. W. y Richardson J. D. 1987 (eds) *Real-Financial Linkages among Open Economies*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Chang, Ha-Joon "Kicking Away the Ladder", post-autistic economics review, issue no. 15, September 4, 2002, article 3.

Deraniyagala, Sonali y Ben Fine 2000, "New Trade Theory versus Old Trade Policy: A Continuing Enigma", Working Paper Series No. 102, School of Oriental and African Studies (SOAS), University of London.

Dernburg, T. F. 1989. *Global Macroeconomics*, Harper and Row, Nueva York.

Dornbusch, R. 1988. "Real Exchange Rates and Macroeconomics: A Selective Survey", NBER Working Paper No. 2775, Cambridge, Massachusetts.

Frenkel, J. A. y M. S. Khan 1993. "The International Monetary Fund's adjustment policies and economic development", in *International Finance: Contemporary Issues*, D. K. Das (ed.), Routledge, Londres.

Froot, K. A. y K. Rogoff, 1995. "Perspectives on PPP and Long Run Real Exchange Rates", en *Handbook of International Economics, Vol III*, G.M. Grossman y K. Rogoff (eds.), Elsevier, Amsterdam:1647-1688.

Grossman, Gene y Helpman, Elhahan 1990. "Comparative Advantage and Long Run Growth", *The American Economic Review* 80, 4: 796-815.

Harvey J. T. "Orthodox approaches to exchange rate determination: a survey", *Journal of Post- Keynesian Economics* 18, 4, verano de 1996: 567-583.

Isard, P. 1995. *Exchange Rate Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, Inglaterra.

IMF (International Monetary Fund) 2002. "Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence", Eswar Prasad, Kenneth

Rogoff, Shang-Jin Wei y M. Ayhan Kose, marzo 17.

Johnson, H. G. 1970, "The State of Theory in Relation to the Empirical Analysis", pp. 9-21, en Vernon, Raymond (ed.) *The Technology Factor In international Trade*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, Distribuido por Columbia University Press, Nueva York y Londres.

Krugman, Paul 1981. "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *The Journal of Political Economy* 89, 5: 959-973.

----- 1983. "New Theories of Trade Among Industrial Countries", *The American Economic Review* 73, 2: 343-347.

Lucas, Robert E. 1993. "Making a Miracle", *Econometrica* 61, 2: 251-272.

Magee, Stephen P. 1980. *International Trade*, Addison-Wesley, Reading, Massachusetts.

Milanovic 2002. "The Two Faces of Globalization: Against Globalization As We Know It", mayo, at www.networkideas.org, pp. 5-6.

Milberg, W. 1993. "The Rejection of Comparative Advantage in Keynes and Marx", mimeo, Department of Economics, New School for Social Research.

----- 1994. "'Is Absolute Advantage Passe? Towards a Keynesian /Marxian Theory of International Trade", en *Competition, Technology and Money, Classical and Post-Keynesian Perspectives*, Mark Glick ed., Edward Elgar, Gran Bretaña.

Rodrik, Dani 2001 *The Global Governance of Trade: As if Trade Really Mattered*, United Nations Development Programme (UNDP).

Rogoff, K. 1996. "The Purchasing Power Parity Puzzle", *Journal of Economic Literature* XXXIV, junio, pp. 647-668.

Roman, M. 1997. *Growth and Stagnation of the Spanish Economy*, Avebury, Ashgate Publishing Ltd., Aldershot, Hants, Inglaterra.

Romer, Paul 1986. 'Increasing Returns and Long run Growth', *The Journal of Political Economy* 95, 5: 1002-1037.

Ruiz-Napoles, R. 1996. *Alternative Theories of Real Exchange Rate Determination: A Case Study, The Mexican Peso and the U.S. Dollar*, unpublished Ph.D. dissertation, New School for Social Research,

New York.

Shaikh, Anwar 1999. "Real Exchange Rates and The International Mobility of Capital", Working Paper No. 265, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

----- 1998. "Explaining Long Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan", Working Paper No. 250, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.

----- 1996. "Free Trade, Unemployment and Economic Policy", en John Eatwell, ed., *Global Unemployment: Loss of Jobs in the 90's*, M.E. Sharpe, Armonk, Nueva York.

----- 1980. "The Law of International Exchange", *Growth, Profits and Property*. Edward J. Nell, ed., Cambridge University Press, Cambridge, RU.

Stiglitz, Joseph E. *Globalization and its Discontents*, W.W. Norton and Company, Nueva York.

Stein, J. L. 1995. "The Natrex Model, Appendix: International Finance Theory and Empirical Reality", en *Fundamental Determinants of Exchange Rates*, J. L. Stein y Asociados, Clarendon Press, Oxford.

UNDP 2003, *Trade for Human Development*, borrador.

World Bank 2002. *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Policy Research Report, diciembre.