

Artículo Científico

## **Fundamentos teóricos del papel desempeñado por la liberalización comercial en la formación de la Unión Europea**

### **Theoretical foundations of the role played by trade liberalization in the formation of the European Union**

José Manuel Muñoz Puigcerver 1.

1. Doctor en Economía, especialidad en Economía Internacional. Investigador en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad CEU-San Pablo de Madrid. Docente de los Grados de Creación, Administración y Dirección de Empresas, Relaciones Internacionales y Turismo y del MBA Jóvenes Talentos en la Universidad Antonio de Nebrija de Madrid. [jmunozpuigcerver@gmail.com](mailto:jmunozpuigcerver@gmail.com)

Parte de este artículo puede encontrarse en la tesis doctoral titulada El papel de la liberalización comercial en la formación de la Unión Europea, defendida en la Universidad CEU-San Pablo el 25 de noviembre de 2015.

#### **RESUMEN**

Utilizando una metodología cualitativa, en este artículo se analizan los fundamentos teóricos de la Unión Europea, también desde una perspectiva histórica. Tras el fracaso de los intentos de unificación del Viejo Continente basados en criterios políticos, tan sólo el modelo funcionalista, que prioriza lo económico sobre el resto de las competencias, se ha permitido el éxito que el proceso de integración ha conocido hasta la fecha. Serán, por tanto, objeto de análisis las teorías económicas que mejor explican este fenómeno y se aportarán, a través también de datos estadísticos, algunas de las claves para comprender el papel que el comercio ha desempeñado como catalizador de ese proceso integrador y del lugar que la UE ocupa en el mundo como potencia económica y, muy especialmente, como bloque comercial.

**Palabras Clave:** Liberalización comercial. Proteccionismo. Tratados bilaterales.

#### **ABSTRACT**

Using a qualitative methodology, this article analyzes the theoretical foundations of the European Union, also from a historical perspective. After the failure in the attempts to unify the Old Continent based on political criteria, only the functionalist model, which prioritizes the economic over the rest of the competences, it has allowed the success that the integration process has recognized to date. Therefore, the economic theories that best explain this phenomenon will be analyzed, and some of the keys to understand the role that trade has played as a catalyst for this integrative process and the place that will be provided through statistical data The EU occupies the world as an economic power and, especially, as a commercial block.

**Keywords:** Bilateral treaties. European Union. Protectionism. Trade liberalization.

## INTRODUCCIÓN

Krugman y Obstfeld (2004) señalan que la ciencia económica, tal y como la conocemos actualmente, se inició con el estudio del comercio y de las finanzas internacionales. Con el paso del tiempo, las teorías comerciales se han desarrollado tanto en un sentido positivo o de estudio de los hechos, intentando explicar por qué y en qué se especializan los países y calculando los costes y beneficios del intercambio de bienes y servicios, como en un sentido normativo, analizando las políticas económicas que llevan a obtener las mayores ganancias posibles derivadas del comercio.

La teoría y la política del comercio internacional han adquirido una importancia sin par en la época actual. El intenso proceso de globalización experimentado hasta la fecha se ha visto intensificado por las nuevas formas de comunicación y conocimiento que han permitido que la información, un concepto valioso y fundamental para la actividad económica, sea prácticamente instantánea en cualquier punto del planeta. Desde una perspectiva europea, estos hechos sugieren que los intentos de regular y controlar los intercambios comerciales estén perdiendo importancia efectiva.

## MÉTODOLÓGÍA

En esta investigación, se ha aplicado la metodología cualitativa, que es la propia de la economía política ya que se ha considerado que puede arrojar resultados complementarios a los que se obtendrían aplicando métodos cuantitativos al tema objeto análisis. A lo largo de la historia, el método utilizado en la ciencia económica ha evolucionado claramente hasta las investigaciones cuantitativas y, este hecho, no ha sido arbitrario, ya que la cuantificación de las magnitudes permite la máxima objetividad al analizarlas. Por lo tanto, existe una tendencia hacia la medición de variables y hacia el intento de convertir en medibles aquellas magnitudes que no lo son. Sin embargo, la comprensión de la fenomenología mediante la aplicación del método cualitativo contribuye a esa conversión de una manera más precisa.

El uso del método inductivo en el que se basa el enfoque cualitativo también puede ahorrar tiempo y trabajo al llegar a conclusiones, en ciertos aspectos, en las que el enfoque cuantitativo no es necesario. Al intentar explicar no ya la magnitud del fenómeno económico, sino su naturaleza, buscamos la estructura dinámica del evento observable en sí, en oposición a su estructura estática, permitiendo, de esta manera, resultados valiosos para comprender los fenómenos humanos. Este método discursivo no necesariamente genera leyes científicas, pero crea un mayor conocimiento y comprensión de la fenomenología del hecho económico pretendido, yendo más allá de su mera explicación.

## DE LA EUROPA DE LA II GUERRA MUNDIAL A LA UNIÓN MONETARIA

La historia de Europa hasta 1945, excepto en el siglo XIX después de las guerras napoleónicas, es una historia de guerras continuas, hambrunas, crisis y desolación; descripción que, por otra parte, habría hecho las delicias de Malthus y sus seguidores al corroborar que se cumplían sus “frenos represivos” -si bien ellos los veían de carácter estrictamente demográfico-. Hasta el fin de la Gran Guerra, los intentos de unificar los diferentes pueblos que componen nuestro continente habían quedado sumidos en el más rotundo de los fracasos. Resulta irónico observar cómo, ya en los años 30 del pasado siglo -tan sólo unos años antes del comienzo de la II Guerra Mundial -SGM-, algunos intelectuales abogaran por la unión política de los Estados europeos. De hecho, uno de los ejemplos más notables de la defensa de la causa europeísta de aquellos años lo encontramos en José Ortega y Gasset (1883 - 1955) que, ya en su celeberrima obra *La rebelión de las masas* de 1929, abogaba por la creación de los “Estados Unidos de Europa”, al dar por supuesto que el Viejo Continente en su conjunto poseía unos rasgos

comunes que lo habilitaban para poder constituirse en “nación”. Ortega (2011) argumentaba que, al igual que ocurrió con el Imperio romano, las naciones latinas no se han originado por expansión de una determinada unidad social que fue conquistando y fagocitando a las demás, sino por la unión de distintos pueblos que, aun pasando éstos a formar parte de una unidad superior, jamás llegaban a perder su identidad. Siguiendo un proceso similar, hallaríamos todos los condicionantes necesarios para la constitución de un “Estado europeo”.

Sin embargo, algunos precedentes datan incluso de épocas anteriores. Por ejemplo, el famoso escritor francés Víctor Hugo llegó a asegurar en su alocución del Congreso de Paz de París en 1849 que un día habría dos grandes naciones refiriéndose a los Estados Unidos de América y a los Estados Unidos de Europa y que en el siglo XX habría una nueva nación cuyo nombre sería Europa. También entre los planes del emperador Napoleón estaba la unificación de Europa y él mismo llegó a afirmar que “necesitamos un código europeo, un tribunal de casación europeo, una misma moneda, los mismos pesos y medidas, las mismas leyes; es menester que yo haga de todos los pueblos de Europa un solo pueblo”. (van den Eynde, 2000, p.142).

A pesar de todo, fue después de 1945 cuando se inicia el camino hacia el proyecto europeo tal y como lo conocemos en la actualidad. Echando la vista atrás, resulta fácilmente reconocible la preponderancia de la cooperación económica, muy especialmente la comercial, como catalizador de los lazos de unión actualmente existentes entre los países de la Vieja Europa. Resulta pues imprescindible, en un contexto de crisis internacional como el actual, “volver a los orígenes”, tal y como indica Schwartz (2006), para observar y comprender el recorrido de la política comercial europea hasta la fecha y su adecuación a la teoría comercial normativa. Esta retrospectiva debe hacerse en clave de futuro, para aprender la lección de cómo el comercio puede contribuir a superar situaciones difíciles como en la que hoy vivimos.

Desde la conocida Declaración Schuman, punto de partida del ambicioso proyecto europeo, han transcurrido ya más de 60 años y los tratados que los Estados han celebrado en fechas posteriores a lo largo de estas más de seis décadas han ido integrando progresivamente los mercados de las naciones firmantes. Aun así, y pese a la creciente libertad de movimiento de bienes, servicios, capitales y personas, y a haber llegado incluso a formar estructuras supranacionales que conllevan importantes cesiones de soberanía, la UE dista mucho aún de ser un mercado único pleno tal y como se pretende. De hecho, las carencias en los sectores de telecomunicaciones, de transportes y de energía son un buen ejemplo de ello y ya se están debatiendo medidas liberalizadoras a corto y medio plazo en dichos mercados.

Mención aparte merece la adopción del euro por parte de algunos miembros de la UE. La moneda única y la implantación de una política monetaria europea común, con sus correspondientes instituciones supranacionales son, sin ningún tipo de duda, uno de los pasos más ambiciosos que Europa haya llevado a cabo en su proceso de integración. Sin embargo, dada la gravedad de la crisis recién sufrida en los mercados financieros, han quedado al descubierto muchas de las imperfecciones de las que el euro adolecía desde su concepción. Puede haber una moneda común sin una Hacienda central y sin instituciones políticas comunes, como ocurrió bajo el patrón oro, si los miembros de la unión monetaria cumplen estrictamente las reglas de un régimen de caja de emisión. De no ser así, se necesita completar la unión monetaria con una política fiscal común. Sin embargo, no ha ocurrido ninguno de los dos desarrollos. Ni se ha actuado con la severidad necesaria en casos como los de Grecia o Chipre, ni se ha creado una Hacienda común para la eurozona.

Además, la palpable evidencia de la falta de convergencia de los distintos países de la zona euro ha propiciado que la política monetaria aplicada por el Banco Central Europeo (BCE) provoque shocks asimétricos de consideración en los diferentes territorios de la eurozona. De esta forma, queda patente que la adopción de una moneda única no fuerza por sí sola las condiciones necesarias para integrar un mercado común. El euro ha supuesto el más claro intento de afianzar el camino hacia el mercado único, pero ha resultado ser un instrumento más bien político –y próximo al fracaso- para completar de esta forma los progresos de la UE.

### **EL IMPACTO DE LA POLÍTICA COMERCIAL: EL PROTECCIONISTA**

Hay que señalar la contradicción estratégica de la que adolece la UE entre el predominio de las tesis que liberalizan el comercio hacia el interior y de las proteccionistas hacia el exterior, teniendo en cuenta que los Estados miembro no han retenido su soberanía en este tipo de cuestiones y que las negociaciones las realizan los comisarios de turno; al actuar la UE como un bloque compacto en este terreno, se evitan algunas de las discrepancias internas que podrían hacer fracasar importantes acuerdos.

Sobre los tratados bilaterales, es importante señalar que, a pesar del fomento del comercio en los países en vías de desarrollo (PVD) pretendido por la UE con este tipo de tratados, al ser éstos de carácter bilateral generarán siempre situaciones subóptimas respecto a una liberalización multilateral. De hecho, la firma de estos tratados por parte de la UE con PVD cumple a menudo una función estética y moralizante que poco tiene que ver con la eficiencia económica: si la UE realmente tuviera intención de propiciar el desarrollo de esos países permitiéndoles exportar sus productos en igualdad de condiciones, se esforzaría por alcanzar acuerdos multilaterales en el seno de la OMC y no añadiría más confusión al denominado spaghetti bowl al que hace referencia Bhagwati para describir el complejo entramado jurídico que suponen los tratados bilaterales comerciales con sus respectivas reglas de origen.

En referencia a las relaciones comerciales con Estados Unidos, no cabe duda que la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión o TTIP por sus siglas en inglés -Transatlantic Trade and Investment Partnership- podría haber supuesto una excelente oportunidad para las economías participantes en dicho acuerdo. Sin embargo, los esfuerzos que la UE ha destinado a la fructificación de las negociaciones de este tratado bilateral -actualmente paralizado con la Administración Trump- podría invertirlos en resucitar la defenestrada Ronda Doha.

Es cierto que dicho camino no es fácil, dada la negativa de los países adelantados a liberalizar unilateralmente los intercambios. Aunque prácticamente todo el comercio de productos manufacturados, si pasamos por alto las reglas de origen y las reglas de competencia, se encuentra ya liberalizado entre la UE y EE. UU., restan aún notables problemas para liberalizar los servicios.

De esta forma, las negociaciones del TTIP se concentrarían en aquellos bienes y servicios que, históricamente, ambas partes han sido más reacias a liberalizar, dado al alto grado de sensibilidad que determinados sectores presentan en sus respectivas sociedades. Sin ir más lejos, la negativa de la UE y de EE. UU. a hacer concesiones a los PVD en materia agrícola fue uno de los motivos que condujo a la Ronda Doha a languidecer poco a poco desde su apertura en noviembre de 2001 en la capital catari. También son temas sensibles la competencia, la liberalización de servicios -especialmente los financieros- y la regulación de ciertos productos y medicinas, por ejemplo, los alimentos genéticamente

modificados. Sorprende que, al menos a primera vista, la UE presente mayor voluntad negociadora con la potencia americana y no actúe de la misma forma con otras naciones más necesitadas, a pesar de las resistencias que en algunos casos han ofrecido los PVD, especialmente en aquellos productos en los que temen perder su ventaja relativa, como los textiles o los bienes agrícolas.

No hay que pasar tampoco por alto la utilización de las medidas antidumping como forma de protección comercial y su evolución como instrumento utilizado en sus inicios por los denominados países “ricos” y su posterior adopción por los PVD ni el aumento del proteccionismo que tiene lugar durante las épocas de turbulencias económicas, con un interés especial a la gran crisis del inicio de nuestro presente siglo XXI.

Históricamente, ante las crisis económicas, los Estados han solido buscar una solución consistente en cerrar sus respectivos mercados a la competencia. El proteccionismo férreo se convirtió en su día en el protagonista por excelencia de las políticas encaminadas a superar la grave crisis acontecida en los años 30 del pasado siglo conocida como la Gran Depresión. Se quebraron así, de forma repentina, los impulsos liberalizadores a través de los cuales algunas naciones trataron de favorecer el auge comercial durante la época de optimismo comprendida entre el inicio de la segunda mitad de la década de los años 20 y el fatídico Jueves Negro de 1929.

De hecho, dicha crisis se acentuó, precisamente, como consecuencia del cierre de las fronteras nacionales a los productos extranjeros. Esta reducción en los intercambios de mercancías y servicios produjo unos efectos devastadores sobre la economía mundial: el volumen de comercio llegó a rebajarse hasta en un 30 por ciento en todo el mundo, lo que repercutió muy negativamente sobre el crecimiento de las naciones y, por tanto, en la recuperación económica. Aquellos países que en la década anterior habían intentado llegar a acuerdos en la reducción de aranceles, en ese momento ya tan sólo aspiraban a mantenerlos. Por suerte para la economía mundial, no ha tenido lugar una reacción proteccionista tan dura durante la crisis de 2007-2013.

El proteccionismo también ha tratado de justificarse como medida de salvaguardia de “industrias nacientes” para permitir su crecimiento y su consolidación de manera que, una vez estas industrias fuesen capaces de competir según los rígidos preceptos y la férrea disciplina del mercado internacional, éstas pudiesen continuar su andadura ya sin la protección de sus estados iniciales. Este argumento también resulta muy discutible y se podría explicar, una vez más, por razones políticas más que por motivos de eficiencia económica: si la industria o sector que se beneficia de este proteccionismo tiene el poder político suficiente, será muy difícil poder retirar esas ayudas alguna vez, incluso cuando éste ya no las necesite. En determinados casos, se ha abogado en favor del proteccionismo en nombre de intereses particulares, incluso cuando la protección interesada dañaba al conjunto de la economía.

### **COMERCIO Y DESARROLLO ECONÓMICO**

El potencial de riqueza que los intercambios de bienes y servicios confieren a los participantes en las transacciones comerciales también supuso el fin de la doctrina afín a un tipo de “determinismo” económico, según la cual el nivel de desarrollo que alcanzan las naciones se establecía en función de sus recursos naturales preexistentes. Ese “determinismo” ha quedado ya superado, tal y como puede observarse en el caso de los PVD -quienes sufren la que se ha venido a denominar “maldición del petróleo”- o en el caso paradigmático de Japón, país dotado de una exigua cantidad de recursos naturales y que, sin embargo, es una de las mayores potencias económicas del mundo-.

La prosperidad de Japón radica, precisamente, en el desarrollo de su capital humano, muy disciplinado y altamente cualificado, y en la exitosa política comercial que esa base de capacidades y conocimientos han permitido desarrollar durante décadas. De hecho, Krugman (1991a) explica que, entre 1950 y 1991, Japón llegó a multiplicar por 10 su nivel de vida y que esta mejoría se debió, casi por completo, al crecimiento de su productividad.

Aun así, es preciso señalar que la fortaleza comercial de Japón se produjo tanto por aplicar una de las políticas de fomento de las exportaciones más eficaces del mundo a través de diferentes tipos de incentivos -fiscales, financieros y administrativos, principalmente- como por la aplicación de políticas restrictivas de las importaciones con medidas tanto arancelarias como no arancelarias. Aun así, los teóricos de la liberalización comercial han señalado la limitación de las políticas de desarrollo basadas exclusivamente en la exportación -export led development-.

En efecto, llegado a un determinado punto de desarrollo, ya no cabe potenciar la exportación basada en costes bajos: es necesario empezar a tomar cuenta de los costes de oportunidad cuando la plena ocupación de los recursos exige dejar al mercado elegir el camino bajo la constricción de la competencia extranjera.

Actualmente, la corriente de pensamiento dominante no cuestiona en absoluto las ventajas que del comercio se derivan. El debate sobre la conveniencia de las políticas autárquicas o sus equivalentes ha sido relegado al ostracismo. El rechazo de la apertura económica de fronteras -que en casos extremos puede conducir al estancamiento económico como ocurre en Corea del Norte- deriva del peso de los intereses especiales que aprovechan el desconocimiento de las teorías comerciales y también de los beneficios aportados por el comercio, que en ocasiones desafían el sentido común. De esta forma, resulta difícil de entender, y más aún de convencer, que no es necesario -ni siquiera aconsejable-, defenderse de las exportaciones de otro país más eficiente: aunque una economía sea más productiva que otra en la inmensa mayoría de sus sectores, dos países pueden resultar beneficiados si intercambian sus bienes.

No conviene pasar por alto, sin embargo, algunas de las consecuencias negativas que el intercambio comercial puede comportar, como el perjuicio a ciertos grupos dentro de una nación a pesar de que las ganancias potenciales que dicha nación obtenga del comercio superen las posibles pérdidas. Aun así, no es menos cierto que, en ocasiones -como ya se ha señalado anteriormente-, el poder político acumulado por esos grupos perjudicados se materializa en unas medidas proteccionistas acordes con sus intereses y en detrimento del bienestar general de la sociedad.

Fue durante la pasada década de los 90 cuando empezaron a proliferar los acuerdos bilaterales de libre comercio como una vía indirecta de establecer un librecambio mundial. En este sentido, han sido especialmente significativos tanto la creación de la UE, que ya venía desarrollando un mercado único desde los años 50, como el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica -NAFTA- firmado por Estados Unidos, Canadá y México y que entró en vigor el 1 de enero de 1994. No es una exageración decir que éstos y otros muchos acuerdos bilaterales han dificultado la labor de la Organización Mundial del Comercio en sus diversas rondas, como en la de Uruguay, culminada en 1994, o en la de Doha, paralizada tanto por países adelantados como por PVD hasta el reciente acuerdo de Bali, el 7 de diciembre de 2013 -consistente en la reducción de obstáculos burocráticos en los flujos comerciales-. De hecho, según estimaciones de la OMC, en palabras de su director general Roberto Azevêdo, el paquete

de reducción de trabas burocráticas y procedimientos arancelarios pactado en Bali conllevará una disminución de los costes de transacción del 10 por ciento aunque su aplicación tardará aún algunos años en materializarse, ya que éste acuerdo deberá ser ratificado por los diferentes parlamentos nacionales de los 150 países participantes en la Conferencia Ministerial. A pesar de que los acuerdos alcanzados en Bali puedan parecer modestos, se trata de un paso muy importante teniendo en cuenta que, como consecuencia de la actual crisis, y aun sin llegar a los niveles de la década de la Gran Depresión, se ha producido un cierto rebrote proteccionista y, de hecho, el propio Roberto Azevêdo ha llegado a afirmar que, en los países del G-20, las medidas proteccionistas han aumentado un 23 por ciento durante el período 2009-2012. Aun así, en las próximas décadas, la OMC prevé cumplir con el objetivo de alcanzar un crecimiento de las relaciones comerciales globales de aproximadamente el doble del PIB mundial, un 8 por ciento frente a un 4 por ciento, según sus propias estimaciones.

Los cambios producidos en una estructura económica mundial cada vez más globalizada fueron la causa del surgimiento de un nuevo movimiento social antiglobalización que empezó a ganar adeptos y fuerza a raíz de la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Seattle en 1999, clamando por las injusticias que los países poderosos cometían sobre los más débiles. Este movimiento parece no estar en contra de la globalización per se, sino que critica la manera en la que ésta se está gestionando, pues sus seguidores se basan en la tesis de que únicamente se benefician del proceso globalizador las grandes multinacionales, forjándose así un modelo productivo en el que los países más pobres no tienen capacidad de desarrollarse de manera sostenible.

### **REGIONALISMO VS. MULTILATERALISMO**

Detractores del comercio aparte, los bloques aduaneros han ido ganando peso en la estructura comercial mundial, lo cual no redundaría necesariamente en resultados positivos, puesto que este tipo de liberalizaciones parciales esconden un coste latente. A menudo ocurre que pequeños pasos dados en dirección hacia una liberalización global del comercio acaban en situaciones menos favorables que las del proteccionismo de partida.

La explicación la hallamos en la teoría del segundo óptimo, planteada primero por Jacob Viner y desarrollada posteriormente por Kelvin Lancaster y Richard Lipsey, según la cual las uniones aduaneras, en ocasiones, acaban desplazando productores eficientes que quedan fuera de las mismas en favor de productores menos eficientes incluidos en ellas. El resultado es que, como consecuencia de las uniones aduaneras, el bienestar global, lejos de aumentar, podría incluso disminuir.

Ya que la libertad de comercio está limitada, precisamente, por las restricciones a las que se halla sometida, el segundo óptimo sería la situación de mayor beneficio a la que podríamos aspirar en presencia de obstáculos que no podamos suprimir. Las uniones aduaneras, cuanto mayor sea su área y población, tanto más beneficiosas se muestran frente a los acuerdos bilaterales o los acuerdos preferenciales, ya que éstos ni siquiera permiten alcanzar el segundo óptimo. Por consiguiente, es posible cuestionarse si la UE es una “mala” unión aduanera y si convendría que tuviera muchos más países miembro. Desde luego, no es casual que la OMC, cuyas rondas –contando las del GATT– siempre han dirigido sus esfuerzos a liberalizar el comercio de manera multilateral, permita las uniones aduaneras y no haga lo propio con los tratados bilaterales. De hecho, se podría considerar que, dado que no existe cesión de soberanía, los acuerdos preferenciales, lejos de ser acuerdos abiertos a los que terceros países puedan adherirse libremente para integrar una unión aduanera de mayores dimensiones, suelen firmarse, precisamente, con el fin de no progresar en posteriores procesos de integración.

Mención aparte merece una de las políticas comunitarias más polémicas: la denominada “política agrícola común” o PAC. Lo discutible de ella radica en el paradójico hecho de que la unión aduanera por excelencia quiera gozar de todos los privilegios que comporta la libertad de comercio y, sin embargo, prive a otros países de acceder a sus mercados, en especial los países más pobres del mundo -si bien es cierto que los Acuerdos de Lomé se celebraron precisamente con este tipo de países-. Hasta la fecha, se le ha concedido el dudoso honor de ser una de las políticas más proteccionistas del mundo, junto con la de EE. UU. Por suerte, en la actualidad, está siendo objeto de reforma por parte de las instituciones comunitarias en aras de reducir las barreras externas a la importación de bienes agrícolas.

En sus inicios, la PAC fue una política destinada a garantizar el suministro de productos de consumo básico como consecuencia de la devastación ocurrida en Europa durante la SGM. Pasada esta necesidad, la realidad se está imponiendo poco a poco con la reducción de las ayudas a la producción y de los stocks de productos agrícolas. La lenta reforma de que ha sido objeto la PAC se ha llevado a cabo en un doble sentido.

Por un lado, su peso en el presupuesto comunitario se ha ido reduciendo paulatinamente desde un excesivo 70 por ciento en la década de los 70 hasta aproximadamente un 30 por ciento en la actualidad. Por otro lado, estas reformas intentan establecer un enfoque más ecológico en lugar de uno puramente económico centrado en el mantenimiento de los precios, incentivando así una reducción en la producción agrícola y no un incremento, tal y como se pretendió en los inicios de esta política. La PAC beneficia a algunos productores del interior de la UE pero perjudica al conjunto de sus consumidores y también a los países más pobres del planeta -a pesar de que existan algunos tratos de favor como el ya mencionado Acuerdo de Lomé-, en cuya agricultura radican sus mayores opciones de prosperar económicamente. Según las lecciones que podemos aprender de las teorías del desarrollo, los países pobres pueden hacer crecer su sector agrario de forma muy considerable si invierten en el sector los beneficios obtenidos por la venta de sus productos y si, además, reducen sus niveles de corrupción y se dotan de instituciones eficientes.

Así, con el paso del tiempo, se generarán excedentes suficientes como para poder originar efectos de arrastre, es decir, desarrollar otras industrias paralelas a la agricultura que permitan progresar aún más en ésta. Es el caso, por ejemplo, de la introducción de un sector terciario que ofrezca determinados servicios a los agricultores, como servicios financieros, o industrias que produzcan los bienes de equipo necesarios para fomentar un mayor impulso en el crecimiento del sector primario. De esta forma, los PVD saldrían del “círculo vicioso de la pobreza” para entrar en un círculo virtuoso que se retroalimentaría a sí mismo, permitiendo de esta forma que el desarrollo económico y social fuese únicamente cuestión de tiempo. Sin embargo, si los países que más lo necesitan no son capaces de colocar sus productos en los mercados internacionales porque políticas como la PAC lo impiden, todo el razonamiento anterior no sólo resulta vano e inútil, sino que, además, actuaría en sentido inverso, contribuyendo a reforzar aún más ese ya de por sí inflexible círculo vicioso al que hacíamos referencia y en el que se hallan inmersos.

El fracaso que ha sufrido la Ronda Doha contrasta con lo obtenido en anteriores rondas. ¿Será que el método de imponer la liberalización desde arriba y por acuerdos globales se ha agotado? Supuestamente, a la UE y, por ende, a todos los países desarrollados, les correspondía, en esta nueva ronda, llevar a cabo mayores concesiones a las importaciones de los países emergentes. Además, por otra parte, estos países emergentes se han negado a abrir sus mercados financieros y de servicios a la

oferta de los países más adelantados. De hecho, es llamativo que la UE tenga ya un acuerdo comercial bilateral firmado con México, otro con Canadá y que en verano de 2013 se iniciaran las negociaciones del TTIP para constituir una zona de libre comercio con EE. UU. Casualmente estas tres naciones son las integrantes del NAFTA pero la UE ha establecido o está en disposición de establecer acuerdos bilaterales con cada uno de sus miembros en lugar de tratar de integrar ambas zonas de libre comercio en una sola. El regionalismo, al que aún de manera indirecta contribuye la UE, no debería estar llamado a ser un sustituto del multilateralismo: como ya se comentó anteriormente, tan sólo de manera multilateral se puede aspirar a lograr el óptimo comercial, por ser los regionalismos sospechosos de situación subóptima. Habrá que ver en qué medida la ampliación de la liberalización regional a un mayor número de miembros garantizaría una aproximación factible hacia ese primer óptimo objetivo.

LA CONTRIBUCIÓN DEL COMERCIO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

Ya los años 50 y 60 del siglo XX fueron las décadas de mayor prosperidad y bienestar de toda la historia de la humanidad y el efecto positivo del comercio ha continuado, sin duda, también por la consolidación de la UE desde entonces. Los motivos que dieron lugar a tamaño progreso sin precedentes fueron de muy diversa índole: algunos factores contribuyeron a ello de manera más modesta; por ejemplo, la paz política que el mundo experimentó durante esas dos décadas, la estabilidad de precios generalizada o el establecimiento de sistemas fiscales modernos.

Sin embargo, otros como las cuantiosas sumas que las multinacionales -y, más recientemente, las startups- destinaron a I+D con objeto de desarrollar productos de consumo masivo -fomentando a su vez la innovación-, el pleno empleo que permitía a las clases medias obtener ingresos suficientes como para estar en disposición de adquirir esos mismos bienes de consumo masivo o las rentables inversiones que se llevaron a cabo tanto desde el sector público como desde el sector privado, han contribuido de manera decisiva a ese histórico éxito económico. Sin embargo, estos tres factores mencionados no habrían sido posibles sin un cuarto que actuara como catalizador de todo ese proceso: el crecimiento del comercio.

Analizando las cifras, comprenderemos mejor el impacto real que éste tuvo en el desarrollo de las sociedades de aquella época. De hecho, no sólo en las décadas de los 50 y los 60, sino a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XX, el crecimiento que experimentan las relaciones comerciales a nivel mundial fue notable. Según datos aportados por Cabello (2002), a partir de publicaciones de la OMC y fijando como base 1990, las exportaciones mundiales representaban tan sólo un 9 por ciento de las exportaciones del año base. Sin embargo, éstas casi se sextuplicaron en tan sólo 25 años, representando ya un 52 por ciento en 1975, y un 75 por ciento en 1985.

Este ritmo de crecimiento exponencial se acentuó, precisamente, en la última década del siglo, donde las exportaciones en el año 2000 crecieron un 96 por ciento respecto a las de 1990. En los 50 años pertenecientes a la segunda mitad del siglo XX, el PIB mundial se multiplicó por 5,5; el comercio lo hizo por 16 (de la Dehesa, 2000).

Por sectores, los datos de la profesora Cabello son igualmente significativos, al producirse un evidente cambio de tendencia en los productos exportados en el mundo durante ese período: mientras que en 1950 las exportaciones de productos agrícolas y manufacturados representaban un 26 por ciento y un 5 por ciento respectivamente, en el 2000 la proporción era de un 9 por ciento para el primer tipo de

productos y prácticamente un 75 por ciento para el segundo. En ese mismo período de 1950-2000, el crecimiento de las exportaciones agrícolas fue de un 54 por ciento, mientras que las exportaciones de productos manufacturados aumentaron en un 110 por ciento.

Además del aspecto cuantitativo, las exportaciones han tenido de igual manera un fuerte impacto cualitativo, al contribuir las multinacionales -al menos en Europa- a diluir la influencia de los nacionalismos, identificando así cada vez más la actividad económica con empresas concretas y menos con los países a las que éstas pertenecen.

Otros profesores aportan más datos que apuntan en la misma dirección. Este es el caso de García (2003) que, basándose en publicaciones de Joseph Stiglitz y de Guillermo de la Dehesa, explica que entre 1950 y 2000 las exportaciones de mercancías aumentaron un 6 por ciento de promedio anual y que en el 2000 el número total de intercambios comerciales fue 22 veces superior al de 50 años atrás. Sin embargo, este auge comercial sin precedentes en la historia no ha tenido lugar de forma homogénea en las distintas zonas del planeta. En este sentido, es importante abordar la cuestión sobre el papel real que ha desempeñado el comercio en la lucha contra la pobreza. Algunos autores, como Sala-i-Martin (2006), aun reconociendo que queda camino por recorrer, subrayan los logros conseguidos por la globalización, incluyendo la esfera comercial, en la erradicación de la pobreza en el mundo.

Según los datos que aporta este autor, estableciendo el umbral de la pobreza en 1,5 dólares diarios, las tasas de pobreza se habrían reducido en un tercio entre 1970 y 2000. El número de pobres en valor absoluto debería haber aumentado como consecuencia del crecimiento demográfico vegetativo de esas décadas y, pese a ello, ese número absoluto ha disminuido entre esos años en más 750 millones. Ateniéndonos al estudio, desde 1980, año en que China comienza a liberalizar su economía, el número de pobres desciende de 1.200 millones hasta los 800 millones -en este caso disminuyendo incluso en números absolutos- y diferentes medidas del bienestar como la esperanza de vida, la mortalidad infantil, la tasa de alfabetización o el acceso a agua potable y a alcantarillado han experimentado mejoras considerables.

Sin embargo, una de las conclusiones más importantes del estudio de Sala-i-Martin es que, mientras que en los países que se han incorporado al proceso globalizador el número de personas que vive por debajo del umbral de la pobreza se ha reducido en 500 millones, aquellas naciones que han quedado excluidas del proceso, como las africanas, han visto aumentar el número de pobres en 80 millones. Cuatro años más tarde, en coautoría con Pinkovskiy y Sala-i-Martin (2010) corrigieron una de las conclusiones del estudio anterior, al señalar que el porcentaje del número de personas que viven en situación de pobreza descendió en todas las regiones del mundo entre 1970 y 2006. Concretamente, los datos que aporta son una reducción del 86 por ciento en el sur de Asia, del 73 por ciento en Latinoamérica, del 39 por ciento en Oriente Medio y del 20 por ciento en África, e incluso llega a afirmar que, salvo catástrofe impredecible, el mundo no volverá a conocer una cifra superior a los mil millones de pobres en todo el planeta.

Sin embargo, otros autores llegan a conclusiones diferentes. Este es el caso de Stiglitz (2006) quien se ha mostrado muy crítico con la manera en que la globalización ha sido gestionada. Admite que los porcentajes de población que vive por debajo del umbral de la pobreza han descendido, pero sostiene que las cifras absolutas han aumentado. Además, reconoce el éxito económico de China basado en las exportaciones, aunque matiza que esa prosperidad se produjo como consecuencia de una efectiva gestión en la apertura lenta y progresiva de sus mercados.

Al no tomar en cuenta los datos desde 2000 hasta 2006, llega a conclusiones muy diferentes de las de Sala-i-Martin ya que calcula que en torno a un 40 por ciento de la población mundial vive hoy en la pobreza, cifra que, afirma, se ha elevado en un 36 por ciento desde 1981 y, además, alerta sobre los negativos efectos redistributivos que genera este modo de gestionar la globalización. Otros expertos, como Fukukawa (2002) también sostienen que la población con menos de 1 dólar diario ha ido en aumento. Todo ello es contradicho por los datos recogidos en el marco del Programa Millenium de la Organización de Naciones Unidas, según la cual el objetivo de reducir el número de pobres a la mitad en 2015 se consiguió adelantadamente en 2012.

El análisis de las relaciones comerciales de las principales potencias económicas y la incidencia que este aspecto de la globalización tiene sobre el desarrollo de las sociedades sería incompleto si no se examinaran las perspectivas futuras del comercio, tanto a nivel mundial como europeo, intentando discernir si compensa mantener las restricciones impuestas por los socios comunitarios, en tanto que éstas hayan ayudado a una unificación más estable y profunda. La cuestión sería, pues, saber si las uniones aduaneras, así como aquellas zonas del planeta susceptibles de albergar opciones viables y factibles de iniciar o avanzar en un proceso de integración regional, tienen por delante un futuro halagüeño.

En caso afirmativo, sería un ejercicio interesante analizar la naturaleza de la organización resultante, además de averiguar qué pasos podrían llevarse a cabo para que ésta se conformara, una vez establecido que no es necesario seguir en sentido estricto los distintos estadios que la teoría neoclásica de la integración establece de manera cronológica –al ser éstas independientes entre sí y evidenciando que, en estos casos, la teoría difiere considerablemente de la práctica-. Este sería el caso de Mercosur o el de la propia UE, en la que no todos sus miembros han coincidido en el tiempo al superar el paso de una fase a otra, lo que en su momento propició que se acuñara la expresión de la “Europa a dos velocidades”.

## RESULTADOS

Los resultados que se obtienen del análisis teórico propuesto son concluyentes. La Unión Europea es un proyecto político que, desde sus orígenes, ha tendido al federalismo y ha hallado en el modelo funcionalista la herramienta más idónea para su integración, esto es, la primacía de los aspectos económico y comercial con el objetivo de generar una mayor confianza entre países como para, con posterioridad, profundizar en la integración de otras áreas más sensibles. Sin embargo, los beneficios obtenidos por la integración de los mercados no han sido llevados a un nivel superior tanto interna como, sobre todo, externamente, ya que los principios liberalizadores del comercio que han imperado en la conformación del mercado único no se han aplicado a países terceros. Y es, precisamente, en esa proyección exterior tanto política como comercial, en donde la UE se jugará gran parte de su credibilidad en los próximos años.

## CONCLUSIONES

Durante el siglo XVII, intelectuales como Montesquieu (1689 – 1755) consideraron que el comercio era beneficioso no sólo desde un punto de vista económico, sino también desde un punto de vista político debido a su tendencia a la renuncia de la guerra como medio para solucionar disputas y a la apuesta por la paz que efectuarían los hipotéticos contendientes en su propio interés (Schwartz, 2006b). A pesar de que no se ha llegado al extremo, tal y como algunos pensadores de la época creían que sucedería, de que el comercio llegara a sustituir a los conflictos bélicos -afirmación que ya se encargó

de desmentir a mediados del siglo XX Hayek al afirmar que “Una de las más fatales ilusiones es la de creer que con sustituir la lucha por los mercados o la adquisición de materias primas por negociaciones entre Estados o grupos organizados se reduciría la fricción internacional”. (Hayek, 2003, p. 265).

Es evidente que el comercio ha contribuido desde sus orígenes al desarrollo y a la prosperidad de las sociedades. Sin ir más lejos, podemos observar los ejemplos de China e India, dos naciones que han experimentado un notable descenso de la tensión que llevan arrastrando desde sus enfrentamientos territoriales en la época de la Guerra Fría. En la actualidad, ambos se hallan inmersos en una economía global y se han convertido en dos países interdependientes (Wright, 2006). Se trata, sin duda, de un buen ejemplo de la idea acerca de que el comercio sustituye a la nación.

Es importante resaltar y poner en valor este postulado, muy especialmente en un contexto político y social como el actual. La crisis económica y financiera ha provocado el resurgimiento de viejos y rancios nacionalismos -algo bastante recurrente, por cierto, a lo largo de toda la historia- que abogan por la instauración de medidas de carácter económico, justificadas por un supuesto interés en el bienestar y progreso de determinados países y regiones, aunque que en realidad únicamente estén sustentadas por un sentimiento identitario irracional.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cabello, M. (2002). Organización de la Economía Internacional (II). Aspectos Comerciales. En Martínez Chacón, Elvira (dir.) – García Alonso, José María. Economía Mundial. Barcelona; España: Ariel Economía. p. 347-374.
- De la Dehesa, G. (2000). Comprender la globalización. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Fukukawa, S. (2002). Globalism and Regionalism in the Post-Doha Trading System. Estados Unidos: Department of the treasury, US office of public affairs.
- García, J. R. (2003). Globalización de la Economía Internacional. Revista de Estudos Sociais. Brasil: Universidade Federal de Mato Grosso (9), p. 155-183.
- Hayek, F. A. (2003). Camino de servidumbre (ed. original 1944). Madrid, España: Alianza Editorial.
- Krugman, P. (1991). La era de las expectativas limitadas. Madrid, España: Ariel.
- Krugman, P. – Obstfeld, M. (2004): Economía internacional (ed. original 1988). Madrid, España: Addison Wesley.
- Pinkovskiy, M. – Sala-i-Martin, X. (2010). Parametric Estimations of the World Distribution of Income. <https://doi.org/10.3386/w15433>
- NBER Working Paper Series. Estados Unidos: National Bureau of Economic Research (15433), p.1-75.
- Ortega y Gasset, J. (2011). La rebelión de las masas (ed. original 1929). Madrid, España: Austral.
- Sala-i-Martin, X. (2006). Globalización y reducción de la pobreza. Transcripción editada de la intervención del autor en el campus FAES en Navacerrada (Madrid) en julio de 2005. España: Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES), p. 1-16.
- Schwartz, P. (2006a). Tras la debacle de la “Constitución para Europa”: ¡Volvamos a los orígenes! Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. España: Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (83), p. 153-168.
- Schwartz, P. (2006b). En busca de Montesquieu. Madrid, España: Encuentro.
- Stiglitz, J. E. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. Madrid, España: Taurus.
- Van Den Eynde, J. (2000). Napoleón Bonaparte. Grandes biografías. Madrid, España: Realización editorial por Idea Equipo editorial. Ediciones Rueda J. M. S. A.
- Wright, R. (16 de julio de 2006). An American Foreign Policy That Both Realists and Idealists Should Fall in Love With. The New York Times, p.10.

Derechos de Autor (c) 2019 José Manuel Muñoz Puigcerver.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

**Atribución:** Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)