

Miguel Ángel Díaz Mier

En el artículo se recogen en una primera parte los principales aspectos que caracterizan hoy el estudio de los intercambios comerciales de la economía mundial. Para llegar a la situación actual de los mismos, definida mediante tres rasgos: globalización, regionalización y especialización con impacto en los instrumentos comerciales, se lleva a cabo el análisis del proceso histórico que comienza con la revolución industrial inglesa, incluyendo en el mismo tanto el comercio exterior como las políticas comerciales de los principales actores. En estas consideraciones se resaltan las relaciones entre los aspectos comerciales y otros factores económicos, así como las diferencias entre la actual situación y la un siglo atrás.

1) UN SIGLO DE RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES (*)

Resumir en una treintena de folios las complejidades de situaciones, problemas y esfuerzos conjuntos de cooperación llevados a cabo para la solución de los mismos que son consustanciales a esa parte de la historia diaria de la humanidad que es el comercio constituye un desafío importante para quienes se dedican a los temas de economía internacional. Por un lado, en ese estudio se encuentran buena parte de las raíces de las cuestiones que hoy preocupan en la economía mundial. Por otro, se ponen de manifiesto los avances que la ciencia económica ha logrado en el tratamiento de tales cuestiones. Finalmente, el análisis permite una incursión en campos de las ciencias sociales a veces descuidados en las investigaciones de tipo cuantitativo.

Seguramente, una de las formas de llevar a cabo el estudio de la evolución de los intercambios comerciales mundiales en el siglo a examen sea la comparación de las disciplinas que se han preocupado de estas cuestiones en ámbitos y momentos diversos. En buena medida, la geografía, con medios cada vez más sofisticados, ha realizado valiosas aportaciones acerca de la localización de recursos naturales, análisis del transporte y de una amplia serie de detalles. La geografía económica, la regional, la humana y otras especializaciones han realizado y siguen realizando avances importantes. Pero también los análisis sociológicos, los culturales, los políticos, etc. proporcionan una amplia base para nuestra materia.

Desde el punto de vista del saber económico resulta interesante señalemos tres grupos de constataciones previas: 1) la tradicional denominación "economía internacional" en la que se recogían aspectos teóricos, institucionales y políticos sobre comercio, finanzas y moneda con tratamiento unitario ha ido dando paso a importantes subdivisiones de acuerdo con las diferentes especializaciones citadas. Evidentemente entre ellas se encuentra la economía del comercio Internacional. Desde otros enfoques, también nos interesan los estudios sobre las organizaciones económicas Internacionales, las relaciones económicas internacionales, las políticas comerciales o las financieras; 2) Se han ido ampliando enfoques (que pensamos debe alentarse) desde la economía de la empresa. Allí encontramos entre otras aportaciones la tradicional disciplina que se estudia como comercio exterior y otras como los negocios internacionales, la financiación internacional, el marketing internacional o los análisis de las empresas multinacionales; 3) la aplicación operativa de informes, estadísticas, etc. procedentes de organizaciones internacionales (unas pertenecientes a la familia de las Naciones Unidas, otras al GATT-OMC, etc.) así como las especializaciones sectoriales de la ciencia económica (economía del transporte, economía regional, etc.) han ampliado el campo y los métodos de estudio.

La amplia enumeración anterior pretende señalar que, aunque a efectos expositivos pueda hablarse específicamente de comercio, nunca puede olvidarse la existencia de interrelaciones e interdependencias en los aspectos señalados. Estos elementos han influido e influyen con mayor o menor fuerza a lo largo del tiempo y se han presentado y se presentan en forma imprevisible. Sin entrar en grandes detalles comparemos al efecto como ejemplo las grandes líneas de los textos de los años 1920-40 con las de otros de los años 1990-2000 (naturalmente en lo referente a comercio exterior como expresión de los temas que más preocupaban en cada etapa).

* MIGUEL ÁNGEL DÍAZ MIER. Universidad de Alcalá. JOSÉ ANTONIO VÁZQUEZ ROSSO. Doctor en Ciencias Económicas, Técnico Comercial y Economista del Estado.

Años 1920-1940

Aspectos históricos de los intercambios razones justificativas del comercio Los factores de producción Librecomercio-proteccionismo Balanza de pagos y ajuste Crecimiento (desarrollo) y comercio

Años 1990-2000

Teorías explicativas del comercio Las Instrumentos de políticas comercial El arancel. El arancel óptimo El GATT-OMC La integración económica La inversión internacional

El esquema resulta indicativo de las prioridades que se registran en cada época. Además, cada etapa recoge los impresionantes avances que se han ido produciendo en el dominio del análisis económico. Así, los libros actuales, aparte de dedicar un espacio importante a las teorías explicativas del comercio, suelen hacerse eco de los intentos de contrastación de las mismas, entre otros medios a través de análisis econométricos más o menos complejos a los que ya se refería un estudio de Kindleberger traducido al español en 1968 y respecto a los cuales el mismo autor treinta años más tarde lamentaba se hubiera producido un abuso generalizado en los años 80-90.

En los textos actuales, como antes hemos dicho, suelen encontrarse presentaciones esquematizadas, en general muy bien formalizadas, de las teorías explicativas (las ventajas absolutas, relativas, la especialización de los factores y el comercio en competencia imperfecta no faltan) así como de sus contrastaciones empíricas. En estos manuales se suele encontrar también un tratamiento del arancel con una metodología formalizada cada vez más perfeccionada, así como consideraciones sobre el arancel óptimo con la introducción de la economía del bienestar. Tampoco, por último, se eluden consideraciones sobre el sistema CATT-OMC y las teorías de la integración económica. Ahora bien, las consideraciones sobre balanza de pagos, su equilibrio y los efectos sobre estabilidad y crecimiento (con una sección específica dedicada a los países en desarrollo) se concentran actualmente de un modo preferente en los manuales sobre macroeconomía internacional y no en los textos de comercio internacional (naturalmente con las excepciones que suponen el "Handbook" de Rogoff y otros textos).

Sin embargo, las diferencias señaladas entre las dos épocas no pueden hacer olvidar que hay una coincidencia básica, muy en la línea de investigación característica de la ciencia económica, como es el cuestionamiento de los factores determinantes del comercio exterior de un país. Lo define claramente Kuznets: "las corrientes del comercio exterior y demás movimientos a través de las fronteras nacionales se ven afectados por numerosos y complejos factores, en los que intervienen cambios tecnológicos, invenciones sociales, ventajas económicas, revoluciones políticas y diferencias de estructura y de recursos de los países". También para Lewis la participación de un país en el comercio "depende en parte de sus recursos, en parte de las barreras que el mismo levanta al comercio y, en parte de la fase de desarrollo en que se encuentra".

Siguiendo esta línea, se ha intentado dar una respuesta a lo que significa el comercio exterior dentro de una economía nacional. Se ha señalado al respecto y en primer lugar, que el comercio exterior aparece como el principal indicador del estado y la situación del sistema productivo de un país. En efecto, el examen de la composición (y de la evolución) de las importaciones y exportaciones pone de manifiesto las deficiencias a la vez que los grados de sofisticación y especialización de tal sistema. Sin entrar en la elaboración de indicadores de más o menos complejidad, el examen de los datos que presentan los distintos capítulos de un arancel revela en principio las principales características de un país en el orden productivo. Recordemos simplemente que tales capítulos vienen ordenados según el grado de elaboración y el valor añadido de los productos. Además, la permanencia o variación de los objetos de transacción y cuanto las series estadísticas muestran sobre destinos y procedencias permiten una evaluación inicial de las diferentes políticas empleadas por los países para hacer frente a situaciones de origen más o menos antiguo.

En conexión con lo anteriormente indicado ha de señalarse, además, que las actividades de comercio exterior permiten hacer llegar a los diversos países del mundo por medios distintos las tecnologías, especialmente las más avanzadas, que se van desarrollando en otros lugares. Así, por ejemplo, los productos que significaban las mayores cifras de intercambio a fines del siglo XIX se concentraban en muy pocos países y en sectores que hoy no nos parecen excesivamente sofisticados (productos agrícolas). Estos mismos productos tienen un menor peso un siglo después. Son ahora preponderantes en el comercio mundial productos que incorporan la tecnología punta del momento (ordenadores, etc.). Desde este segundo ángulo ha de añadirse que el comercio, a través de sus efectos estimulantes sobre la competencia, contribuye a despertar o potenciar la innovación. Claro es que, en contrapartida, puede generar acciones públicas que se dirijan a frenar las importaciones.

Por último, han de destacarse continuamente las interrelaciones que el comercio presenta en los diversos mundos conexiónados directamente con el mismo como son los transportes, las comunicaciones o las relaciones culturales con grupos de civilizaciones distintas. Ciertamente es que estas relaciones se presentan en la doble dirección país exportador - país importador.

A efectos de esta exposición, hemos preferido seguir el método más tradicional de resaltar los aspectos cronológicos. Hemos tenido ocasión de repasar algunos veteranos textos que figuran en la bibliografía, y sobre todo se ha manejado la rica biblioteca originaria de la Sociedad de Naciones y hemos trabajado sobre varios libros de "readings" en los que sus editores han seleccionado artículos sobresalientes sobre la evolución de la economía mundial. Pues bien, en la literatura analizada existe en general una coincidencia clara en distinguir tres etapas en el siglo que examinamos: los finales del XIX, que reflejan una actividad económica que se inició con la revolución industrial. Dicha época, el período interbélico y el mundo reconstruido posterior a la segunda gran guerra han constituido la clasificación más utilizada y constituirán el marco para los temas pasamos a exponer.

Una reflexión final. Pretendemos integrar en nuestro estudio aspectos que se refieran también al comercio exterior en su sentido empresarial. La académica distinción entre comercio internacional, término que se ajustaría a las acciones del sector público y de modo preferente a las relativas a política comercial y comercio exterior que se aplicaría más a las actividades de los agentes privados nos parece se difumina al estudiar los resultados, expresados en estadísticas y otros datos. Utilizaremos aquí los términos comercio internacional y comercio exterior de un modo indistinto.

2) La construcción de las relaciones comerciales contemporáneas

Pocas coincidencias existen en las ciencias sociales. Una de ellas es la de atribuir a la revolución industrial británica de principios del siglo XIX una buena parte de responsabilidad en el nacimiento del mundo que hoy conocemos. La historia pone de manifiesto que, a partir del ejemplo inglés, una serie de países predominantemente europeos (con la excepción de los Estados Unidos de Norteamérica) se lanzaron por sendas de desarrollo similares a la británica. Tales caminos condujeron prácticamente desde mediados del siglo XIX (muchos autores señalan la fecha de 1860, en la que se firmó el Tratado Cobden-Chevalier como el hito inicial) a la que se ha denominado "la integración de la economía mundial", en la que las relaciones e intercambios comerciales desempeñarían un papel de primer orden.

Ciertamente con anterioridad a estas fechas se habían registrado desde los comienzos de la humanidad interesantes relaciones de intercambio. Cualquier manual de historia es bien significativo al respecto. Claro es que la intensidad, la continuidad y, si se permite una expresión más actual, la profesionalidad con que las mismas se llevaron a cabo desde mediados del siglo XIX no tienen comparación con los siglos precedentes. El comercio internacional se había concentrado en el siglo XVIII en los que se han denominado productos "exóticos", principalmente azúcar y tabaco, que no podían crecer en el clima europeo, pero evidentemente su volumen era bastante limitado, sobre todo en comparación con otras cifras de años posteriores.

1) Ellsworth ha señalado la existencia de tres grupos de factores de conjunción necesaria para el funcionamiento de la economía internacional tal como hoy la conocemos. Por un lado, el crecimiento de la producción industrial. En segundo lugar, la creación de centros internacionales en donde poder negociar los intercambios internacionales de mercancías y de capitales. Por último, la eliminación de las concepciones limitadoras del mercantilismo en las políticas comerciales. Poco a poco, a fines del siglo XVIII y todo el XIX, la preeminencia de Inglaterra y específicamente de Londres en los tres campos, y de modo muy notable en el financiero, se fue haciendo ostensible. De especial significado resulta el perfeccionamiento de los medios de pago (letras, pagarés) unidos al comercio, así como el correspondiente a transportes marítimos y a los seguros asociados a los mismos. Todo ello tiene lugar a lo largo de una serie de etapas. Hemos encontrado especialmente significativa la que realiza Harley. a) la revolución industrial; b) el rechazo de las "leyes del trigo y las reducciones de aranceles recíprocas"; c) la disminución de los costes del transporte y la población de la periferia antes desierta; d) el mundo comercial multilateral anterior a la primera guerra mundial. Examinemos los rasgos de estas subetapas.

a) La transformación del comercio mundial en los primeros 1800 está asociada a la revolución técnica en la producción de textiles y de productos siderúrgicos. Precisamente las condiciones impuestas por las guerras napoleónicas hicieron mejorar los primeros descubrimientos en la producción industrial de dichos productos, de forma que, al término de las contiendas, los productores ingleses recibieron una gran cantidad de pedidos y, con la excepción de países protegidos por altos aranceles, impusieron su predominio en los citados sectores. Esta situación, que ha de limitarse precisamente a los dos sectores indicados -Harley señala al respecto que entre las dos significaban el 5% de la producción británica y el 50% de las industriales- también contribuyó a desarrollar un comercio intercontinental de materias primas, especialmente de algodón.

Harley, Nye y otros autores han mostrado que, en ese primer tercio del siglo XIX, se registraba un movimiento hacia el empleo de los aranceles como instrumento protector. Han subrayado que, en aquellos tiempos, los aranceles tenían la doble función de proporcionar ingresos públicos al mismo tiempo que de proteger privilegios. Pues bien, los sucesos de la época tenderían a un incremento de la protección. Los Estados se habían endeudado grandemente durante las guerras napoleónicas. Para solucionar la deuda los responsables pensaron en gravar el comercio internacional. Pero, además, los cambios económicos que acompañaron a las guerras amenazaron los intereses establecidos. Tales intereses pidieron protección. Así, en Francia los industriales textiles y siderúrgicos, amenazados por la competencia inglesa, pidieron y obtuvieron formas de protección por medio de aranceles y prohibiciones. En Inglaterra la aristocracia terrateniente que se había beneficiado grandemente de las restricciones a la importación de cereales durante las guerras obligó a imponer aranceles sobre las importaciones para mantener los altos precios ("leyes del trigo"). También los Estados Unidos, inaugurando una tradición proteccionista, establecerían altísimos derechos.

b) La segunda etapa presenta especialmente una era de discusiones doctrinales y políticas acerca de la gestión del comercio. Así Harley destaca en primer término el impacto de las doctrinas de A. Smith (recuérdese su trabajo profesional en las aduanas) y seguidores para ordenar el laberinto de las leyes sobre importación. En el orden tributario y de los ingresos públicos, se introdujo en Inglaterra el impuesto sobre la renta, con el que se compensaba la pérdida de poder recaudatorio de los aranceles. Además la influencia de la aristocracia terrateniente sería equilibrada por el ascenso de nuevos grupos sociales que en una maniobra política muy interesante, consiguieron eliminar las leyes del trigo. Por último, se registraba un aumento de población que requería el suministro de productos importados para cubrir sus necesidades.

El conjunto de factores predominantes, especialmente los políticos, tras la eliminación de las leyes del trigo, introdujo en toda Europa una tendencia hacia la liberalización.

Así, el Parlamento inglés dejaba sólo 60 de los 400 artículos de su arancel con gravámenes aduaneros. Francia iría reemplazando sus tarifas protectoras por medio de una serie de negociaciones internacionales que empezaron con el Tratado Cobden-Chevalier En 1850, Holanda y Bélgica iniciaron un camino de liberalización. Incluso a fines de este periodo (1850) Alemania y Estados Unidos rebajaron sus derechos arancelarios. Los tratados comerciales entre naciones solían incluir la cláusula de nación más favorecida de acuerdo con la cual las partes se otorgaban una a otra toda concesión que hicieran a otra. Tales tratados lógicamente eran bilaterales.

c) El último tercio del siglo XIX puede ser definido como el del nacimiento de la economía mundial que hoy conocemos. Un factor fundamental fue la adopción del patrón oro por parte de los países más importantes de Europa. Como señala Ellsworth "las crecientes necesidades de los países industriales (entonces nuevos) de materias primas y productos alimenticios así como de salidas para sus manufacturas podían ser satisfechas a través de las correspondientes compras y ventas equilibradas a través de una compleja red multilateral con centro en Londres. Un mercado financiero muy desarrollado y eficiente atraía fondos de todo el mundo y los ponía a disposición de la financiación del comercio internacional". El patrón oro servía, además, desde la perspectiva monetaria como mecanismo de ajuste.

Un segundo factor importante en el aumento de las corrientes comerciales fue la disminución de los costes del transporte, derivada de las mejoras técnicas y de organización de esa actividad. A la vez, se registraba como tercer factor, una sustitución importante: la de los productos agrícolas calificados de exóticos por producciones agrícolas propias de zonas templadas. Ello provocó un movimiento importante de los factores de producción (capital y mano de obra) hacia las zonas que se dedicaban anteriormente a las producciones de azúcar, algodón y tabaco. Con ello se desarrolló el intercambio productos manufacturados-productos agrícolas, cuyas variaciones para el periodo 1950-2000 se recogen en el epígrafe 5.

d) A fines del siglo XIX y primeros años del XX, la disminución de los costes de transporte, la creciente industrialización, las corrientes de factores, la creciente prestación de servicios y las políticas comerciales -en expresión de Harley- "habían creado una compleja economía internacional". En efecto, los déficits no se producían de manera regular ni entre todos los participantes, lo que atribuía un papel destacado a los acuerdos de liquidación que se realizaban en el mercado de Londres. Así, por ejemplo, los países que obtenían superávit en su comercio industrial con Inglaterra financiaban sus compras de materias primas procedentes de los productores de las mismas, los cuales a su vez adquirían manufacturas inglesas. El transporte, la financiación y los servicios comerciales proporcionaban a Inglaterra importantes ingresos por invisibles. En la actualidad, los historiadores de la economía discuten sobre si pueden aplicarse con todos sus matices a algunas de esas diversas situaciones las ideas tradicionales sobre colonialismo. En este orden nos limitamos a dejar indicado el tema.

2) A las cuestiones anteriormente esbozadas deben añadirse para este período dos grupos de consideraciones. Se refiere el primero a los importantes procesos de codificación de las normas jurídicas aplicadas al comercio exterior, especialmente en los países de tradición latina. En estos años, con pequeñas variaciones en el tiempo, se empiezan a conocer en tales países Códigos de normas aplicables a la contratación mercantil en general y de forma específica a la compraventa y al transporte y al derecho de sociedades. Claro es que en los países de derecho sajón imperaría otra concepción.

El segundo recoge el nacimiento de las instituciones de cooperación internacional, de forma especial en tres líneas: a) los derechos de propiedad y su tratamiento internacional; b) las uniones monetarias y los problemas financieros internacionales (impago de deudas por ejemplo); c) las relativas a comercio y comunicaciones. Como ha resaltado I. Adelman y puede deducirse de la visión sinóptica anterior "el progreso tecnológico y el crecimiento del comercio plantearon la demanda y la oferta de Instituciones económicas de cooperación formalizadas". En esa línea, en 1849 se formularon los primeros tratados sobre telégrafos, derivados de la necesidad de conseguir normas y procedimientos uniformes. En 1865 se celebró la conferencia de París, que crearía la Oficina Internacional de Berna, precedente de la U.I.T.

Con el Tratado Cobden-Chevalier se inauguró una etapa de tratados de libre comercio, aplicando el principio de nación más favorecida a la negociación de barreras comerciales. Un examen profundo de los distintos estudios, por ejemplo el llevado a cabo por Foreman-Peck, pone de manifiesto los límites a la aplicación de la cláusula mediante el uso de dos fórmulas: por una parte, el empleo de aranceles máximos y mínimos y una especificación minuciosamente detallada de los productos podía limitar el alcance de la liberalización. Por otra, la condicionalidad de la cláusula hacía precisas complejas negociaciones bilaterales. Claro que, en contrapartida, fórmulas como las prohibiciones o las cuotas fueron siendo cada vez mucho menos empleadas.

Con todas las limitaciones y las distintas alternativas del período, el resumen que ha realizado I. Adelman es significativo. "La revolución industrial inició la aplicación sistemática de la ciencia a la tecnología que ha caracterizado el desarrollo económico contemporáneo. Hizo posible que el mismo tuviese lugar en Europa y en partes de la Commonwealth británica por primera vez en la historia". El orden que quedó establecido era liberal (nota característica de las etapas de crecimiento elevado en la economía mundial). El período hasta 1913 se caracterizó en grandes líneas por un comercio muy libre, sin restricciones cuantitativas y con aranceles muy bajos o nulos sobre las importaciones de materias primas y productos alimenticios, también con grados diversos de protección industrial, una amplia libertad de movimientos internacionales de capital y mano de obra. Por último, existía un tipo de cambio nominal fijo dentro de un patrón oro o plata.

No todo en el siglo resulta positivo. Ellsworth ha señalado en una frase muy actual a fines del siglo XX que "el XIX fue el siglo en que las acciones liberadas del Estado dieron paso a las fuerzas del mercado. Las naciones llegaron a ser libres para especializarse en sectores productivos según los dictados de los costes relativos". Ello se reflejó en las cifras de comercio. Pero dos fuerzas contradictorias; el nacionalismo, con su tendencia a la utilización de las medidas de protección y el colonialismo, en parte como reacción a las tensiones nacionalistas, y con impacto en diversos lugares del globo empezaban también a manifestarse de forma especial en el período 1880-1913.

3. EL ALECCIONADOR PERÍODO INTERBÉLICO

Pocas etapas de la historia económica han generado -en su momento y varias décadas después- las controversias de los años que vamos a examinar en nuestra línea, dado su impacto en la vida comercial. La explicación es sencilla: el período que transcurre entre 1913 y 1939 resulta fundamental para entender las estructuras y las políticas de los años siguientes y de modo especial las de fines del siglo XX. Como ha indicado M. Thomas: "los años transcurridos entre las dos grandes guerras se enfrentaron a problemas no conocidos por las generaciones anteriores, pero problemas de tal intensidad y persistencia que continúan resonando sesenta años después". Lejos de la imagen que legó el siglo XIX de crecimiento, integración y cooperación internacional, las características que mejor definen estas dos décadas son las de crisis y confrontación. Dentro del primer concepto, la de 1929 tuvo tales repercusiones que se le sigue considerando punto de referencia obligado para toda situación anómala que se haya presentado desde entonces. Ahora bien, la literatura al respecto sigue discrepando en su análisis de causas, en el de las medidas aplicadas y respecto a las lecciones a extraer.

Lo expresó claramente Eichengreen en un trabajo publicado en 1992: "aunque haya pasado más de una década desde la publicación por parte de la Economic History Society de un análisis de la depresión de los 30 se ha registrado en sólo diez años una revisión completa de las Interpretaciones que entonces se hicieron". Evidentemente hay al respecto una gran cantidad de puntos de vista, procedentes de diversos países e instituciones destinados a mostrar también pluralidad de facetas al respecto. Además, meritorios trabajos de índole estadístico permiten presentar datos interesantes, si bien las discusiones metodológicas ocupan buena parte de los trabajos.

Desde la perspectiva de la economía internacional en la época (que analizaremos después con mayor detalle a través de las etapas en que suele dividirse) se destaca una característica básica: la intervención (intrusión la denomina Thomas) de lo político en las relaciones económicas con mucha mayor intensidad que en el período anterior.

Así, las preocupaciones de los tratadistas se dirigen más a los equilibrios macroeconómicos, a las actuaciones de diversos órganos, especialmente los bancos centrales que a los análisis de mercado o a la organización de las corrientes comerciales. Probablemente haya de utilizarse en el análisis de la evolución de cada país el proceso indicado por Díaz Alejandro: valoración de la situación inicial, políticas adoptadas y respuestas a las nuevas oportunidades.

Hemos elegido trabajos de Henderson, Ellsworth y en buena medida de Eichengreen y Kindleberger como guías de la inmensa literatura generada antes y después de la época. Para explicarla los estudios ponen de manifiesto elementos similares a los que existieron en la anterior: por un lado, la interrelación de lo comercial con otros factores económicos; por otro, la posibilidad de distinguir distintas fases dentro del período. Así Henderson señala las siguientes: 1) fase de inflación y de confusión en los cambios (1919-1925); 2) fase de expansión y de préstamos norteamericanos en gran escala (últimos veinte); 3) fase de crisis económica mundial (1930-1933); 4) fase de recuperación parcial (desde 1933 al inicio de la guerra). Por su parte, Eichengreen señala una serie de modificaciones en la economía que deben ser consideradas: a) las que se registran en la composición de la producción; b) las alteraciones de los mercados laborales; c) las acciones sobre el sistema monetario; d) los cambios en las corrientes comerciales (la sustitución de exportadores envueltos en el conflicto bélico por otros suministradores).

a) Como muestran los datos relativos a producción de manufacturas (ver anexo 2), el término de la guerra no supuso la readaptación de la economía a las corrientes anteriores. En efecto, las políticas del período bélico destinadas a conseguir la autosuficiencia no desaparecieron con la paz. Thomas ha señalado que "los productores agrícolas, estimulados a obtener más cosechas durante la guerra, continuaron produciendo con abundancia y exigieron protección ante la caída de precios; las industrias, cuyas producciones habían sido estimuladas por la escasez o la acción pública, también solicitaron protección. Lo que había sido estrategia militar en el período bélico se convirtió en táctica electoral en la postguerra". Los problemas internos y los grupos de presión de los países significativos adquirirían poco a poco una mayor importancia que en el período prebélico.

También ha de indicarse como característica diferenciadora la pérdida de importancia de Europa en el comercio mundial. Al efecto debe señalarse que el volumen de los intercambios de mercancías cayó en un 35% entre 1913 y 1921. En 1929, las exportaciones mundiales estaban solamente un 20% por encima del nivel de 1913. Empezaban a surgir nuevas potencias comerciales competidoras (Estados Unidos, Japón), lo cual también intensificaría las demandas de protección en los países europeos. De esta forma, aranceles, contingentes y subvenciones se constituyeron en los principales elementos de la política comercial, a los que se unían los intentos de control de los mercados por medio de los "cartels". En síntesis, la reconstrucción de la economía internacional tras 1918 no resultaba fácil.

A estos elementos se sumaron los desarrollos registrados en dos campos: el monetario y el que Ellsworth ha definido como "la carga del ajuste estructural", término con el que se quería englobar el problema de las reparaciones. En muy grandes líneas, con la guerra se había producido un abandono del patrón oro, con la ruptura de la relación entre los distintos sistemas nacionales de precios. Las inflaciones fueron del orden del 800% en Francia, del 700 en Italia, del 330 en Inglaterra y el 272 en Estados Unidos, por no hablar de la pérdida de valor de las monedas alemana o rusa. La restauración de un sistema monetario internacional se estimaba absolutamente imprescindible, pero esto sólo fue posible en 1925. Por lo que hace a los temas de las deudas de guerra y los pagos de reparación por parte de Alemania, objeto de una polémica famosa en la que Intervino el Keynes de "How to Pay for the War" basta decir que el plan Dawes que estableció el sistema de arreglo sólo sería plenamente aceptado en 1927. Todo ello pone de manifiesto que el comercio internacional se desarrolló en condiciones muy distintas a las del período de integración de la economía mundial.

b) El segundo período se corresponde con justicia a la denominación "felices veinte". En él se registra la reconstrucción del patrón oro, ciertamente con variaciones que presentaban importantes diferencias respecto al original. Ellsworth se ha referido a este nuevo sistema, aceptado por un alto número de países, si bien no a las paridades previas a la guerra, como un sistema menos eficiente pues la convertibilidad plena "había sido descartada a favor de prácticas nacionales más compatibles, pero internacionalmente cuestionables".

Las mismas fuerzas que habían conducido a las naciones a buscar una mayor independencia monetaria se manifestaban en las políticas relativas al empleo y a la imposición así como en las referentes a comercio y a migraciones. Para muchos autores, hubiese sido precisa una respuesta vigorosa de los países a las necesidades de ajuste. Los mismos piensan que, posiblemente, el sistema internacional hubiese podido solucionarlos, pero en los 30, como reflejan los índices de precios y de producción del epígrafe 5, se registraría la peor depresión de la historia.

Para hacer honor al calificativo de "felices 20", desde la perspectiva del comercio internacional se registró anteriormente a los 30 un crecimiento. Su volumen entre 1924 y 1929 aumentó un 20%, en forma paralela a las producciones de bienes industriales y también de productos primarios. Ese crecimiento se asociaba a una cierta política expansionista de las condiciones financieras internacionales. En consecuencia, como recogen los informes de la Sociedad de Naciones, se fueron eliminando parcialmente las restricciones al comercio que se habían levantado a lo largo de la década 1914-24. En 1927 se celebró una Conferencia Económica Mundial que, en ciertos aspectos, puede considerarse un precedente del GATT la cual, tras señalar las complicaciones de los regímenes arancelario aplicados, abogaría por la reducción de los derechos y sobre todo por la transparencia en el uso de tales restricciones. No obstante, sus recomendaciones no serían llevadas a la práctica.

c) Los estudios sobre la gran depresión ponen de manifiesto la incapacidad del renaciente sistema internacional para enfrentarse a la deflación de precios. A la vez las políticas monetarias de los principales países, guiadas por preocupaciones nacionales, contribuyeron a acentuar las tendencias negativas. Los estudios de Ellsworth ponen de manifiesto la injusticia de atribuir la crisis a un solo factor, a la vez que indican las repercusiones del comportamiento negativo de elementos de la economía norteamericana (la construcción, la industria automovilística, las inversiones en valores con la caída de la Bolsa en 1929) a escala mundial.

La primera gran reacción en el dominio comercial fue el establecimiento del Arancel Smoot-Hawley de 1930 en el que se aplicaban a más de 25.000 mercancías aumentos muy variados hasta en más de 800 tipos. Con él se inaugurarían una serie de reacciones de distintos países, recogidas en un trabajo de 1933 de responsables suecos de comercio, y que a efectos de esta síntesis se reproduce parcialmente en el anexo 1. Los datos en que está basado ponen de manifiesto que en el período 1929-1932 el valor del comercio mundial había descendido un 40% (su volumen un 25%).

No nos detendremos en su análisis pormenorizado pues sin duda el cuadro es suficientemente expresivo de las fórmulas utilizadas para hacer frente a la crisis. Por una parte, encontramos países que abandonaron el patrón oro, acelerando el movimiento bajista de los precios. Otros introdujeron controles que pretendían frenar las importaciones. Otros (que pueden coincidir con los anteriores) llevaron a cabo subidas de forma parcial. Finalmente, algunos otros impusieron en el período medidas restrictivas a las importaciones utilizando mecanismos no arancelarios. Si se suman a las que existían con anterioridad, el panorama de la economía internacional en lo que se refiere a comercio distaba de lo que los manuales denominan situación óptima.

Para terminar este panorama debe destacarse que se introducen ampliamente en la etapa los acuerdos "clearing", basados en la idea de que las transacciones entre dos países sólo deben tener lugar en la medida que lo permita su balance bilateral de pagos. Ha de indicarse también una tendencia a resolver los problemas comerciales mediante la creación de zonas preferenciales constituidas por países pertenecientes a las comunidades de naciones agrupadas en los imperios británico y francés.

d) Ciertamente en los años treinta se registraron intentos de poner remedio a la complejísima situación que Ellsworth ha resumido indicando que la ruptura del sistema monetario internacional había conducido a la formación de tres bloques (cinco países mantenían el patrón oro; otro grupo empleaba monedas de tipo fluctuante, aunque convertibles; finalmente un tercero las sometía a controles) así como a la desintegración del sistema comercial.

Entre tales intentos figura la celebración de una Conferencia Económica Mundial en 1932, pero sobre todo el reconocimiento por parte de los Estados Unidos de su papel de primera potencia en la economía mundial y la asunción de las correspondientes responsabilidades. En ese orden, se inicia en 1934 un intento de liberalización arancelaria con la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocas, a la que se considera la base política para la negociación por parte de los Estados Unidos del primer GATI

e) Dos aspectos institucionales merecen ser destacados en el período considerado. El nacimiento de las organizaciones internacionales de carácter político general, lo que es el caso de la Sociedad de Naciones, de la que hemos aprovechado en este trabajo algunas de sus importantes aportaciones estadísticas. También debe citarse en el dominio de la economía internacional una interesante contribución intelectual en campos tales como el dumping, las integraciones económicas o el arancel. Los nombres de Nurkse, Viner o Haberler constituyen todavía hoy punto de referencia imprescindible para los estudios del sustrato económico de la política comercial.

También se registra en la época el nacimiento de las organizaciones internacionales especializadas. La Organización Internacional del Trabajo, con sus características especiales, expresa una forma de entender y procurar hacer efectiva la cooperación internacional. Y en otro orden distinto, ha de hacerse una referencia a la creación del Banco de Pagos Internacionales cuyo papel se verá reforzado en los años cuarenta.

4. NOTAS SOBRE EL PERÍODO POSTERIOR A LA II GUERRA MUNDIAL.

Con tendencias generales hacia la simplificación y la previsibilidad de las normas públicas y privadas que afectan a los intercambios comerciales, el período que se abre en los años cincuenta presenta tres características básicas: a) de reacción contra los defectos y excesos del período inmediatamente anterior; b) actúa en su mayor parte a remolque de los acontecimientos que se van registrando (destaquemos como ejemplos el proceso de descolonización y la crisis del petróleo); c) se marcha hacia una institucionalización creciente, más tarde criticada en la medida que se supone ha de darse un papel más activo a los mercados.

Eichengreen ha resumido en muy pocas líneas el significado del que ha sido calificado como período de reconstrucción de la economía internacional. Para él "el punto de partida era la casi plena cesación de las relaciones económicas internacionales normales. Pero en los 50 se logró el "boom" más notable del comercio internacional y de las relaciones financieras no conocido hasta entonces. Entre 1950 y 1965 el volumen del comercio mundial creció a tasas próximas al 8 por ciento anuales".

1) EL GATT

a) Desde la perspectiva de las políticas comerciales públicas, sin duda la creación del sistema de Bretton Woods constituía la principal manifestación externa de los intentos de construcción del nuevo orden económico. Con todas sus limitaciones, en toda consideración de la economía internacional del siglo XX ha de concederse un espacio al mismo.

Como en reciente trabajo ha puesto de relieve F. Várela "la planificación del orden económico de la postguerra supuso que en un período relativamente breve los países (ciertamente de modo destacado los que serían ganadores de la contienda bélica) llegaron a ponerse de acuerdo acerca de las normas básicas reguladoras de las relaciones económicas internacionales y en la definición y creación de las instituciones y organismos internacionales que las deberían desarrollar y ejecutar".

Objetivos del nuevo orden serían la liberalización de las relaciones comerciales así como de los pagos y el establecimiento de un mínimo de normas pactadas relativas a las conductas de las autoridades de los países para el empleo de los instrumentos comerciales y monetarios. Para ello se crearon, constituyendo el sistema ya aludido de Bretton Woods el Fondo Monetario Internacional y el hoy denominado Banco Mundial. El edificio institucional debería haber sido completado con una Organización Internacional del Comercio (OIC). Una serie de circunstancias no lo permitieron y como elemento de regulación de las políticas comerciales surgió el GATT.

Este, en definitiva, no era más que un acuerdo internacional entre poderes ejecutivos de países interesados (veintitrés en 1948 hasta llegar a algo más de cien en 1994), con características de provisionalidad en tanto se llegaba a la creación de la OIC.

El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) nace de esa forma no como una organización internacional (la debilidad institucional y el deseo de superarla será una constante de su actuación en sus cincuenta años de vida) sino como un acuerdo firmado entre los Estados y territorios que son las partes (adecuadamente calificadas de contratantes) en el mismo. Estas partes son las encargadas de interpretarlo y de adecuarlo a las circunstancias que se fueran presentando. Pese a su provisionalidad de origen, los hechos (entre los que no se puede olvidar las legítimas renuncias de los países a adquirir compromisos que limitasen su soberanía) han hecho de él un mecanismo clave en la regulación de las acciones públicas que afectan al comercio exterior, esto es, de las políticas comerciales.

Describiremos a continuación muy brevemente los aspectos más destacados del Acuerdo, que se mantienen en la actualidad. El texto original del Acuerdo comprendía 35 artículos (a los que en 1966 se añadieron otros tres destinados a la consideración de la relación comercio-desarrollo). Como tal acuerdo, establece derechos y obligaciones que cumplen una doble misión. Por un lado, permiten a las Partes actuar con la presunción de que sus socios llevarán a cabo sus políticas comerciales conforme a las disposiciones del GATT. Por otro, les posibilitarán oponerse a las presiones proteccionistas interiores puesto que los Estados pueden alegar frente a ellas la necesidad de respetar los compromisos internacionales.

1) El Acuerdo General se configura alrededor de dos principios fundamentales, a la vez que ha desarrollado una técnica para llevar a cabo las rondas de negociaciones. Los principios se definen en los primeros artículos y se muestran en buen número de los restantes. Son:

a) El principio de transparencia que obliga a las Partes a informar a las demás así como a los agentes del intercambio internacional de sus decisiones en materia de política comercial.

En este sentido resultan necesarias la publicación y la comunicación (notificación) de las normas comerciales. Pero, además, la utilización preferente de los aranceles como instrumento de protección se considera como otra manifestación de este principio dado que es posible cuantificarlos. Para el Acuerdo original resultaban prohibidas las restricciones cuantitativas tan típicas del período interbélico. En su desarrollo, otras formas de protección deberían ajustarse a normas cada vez más estrictas (Códigos y Acuerdos sobre medidas no arancelarias).

b) El principio de no discriminación se manifiesta en una doble dirección. Por una parte, a través de la cláusula de la nación más favorecida que se interpreta como la extensión a todas las Partes Contratantes de cualquier ventaja que una cualquiera de ellas otorgue a otra. Por otra, por medio de la igualdad de trato o trato nacional el Acuerdo obliga a la aplicación de las mismas normas legales en diversas materias (tributarias, transportes, comercialización interior, etc.) a los productos nacionales y extranjeros que sean similares.

c) Por último, la técnica aplicable a las negociaciones que deben conducir al establecimiento de concesiones entendiendo estas como reducciones en los derechos arancelarios consiste en que las mismas deben realizarse sobre la base de reciprocidad y ventajas mutuas. Con ello se intenta evitar el aprovechamiento "gratuito" de la cláusula de nación más favorecida. O en otras palabras si A concede una ventaja a B, se aprovecharán de ella C, D y el resto de partes contratantes. En la filosofía del sistema no es concebible que ello se haga sin contrapartida por parte de estos beneficiarios y de ahí que A y B pidan la participación de los mismos. Puede decirse que, en la práctica, el GATT ha finalizado con las negociaciones comerciales bilaterales y establecido las rondas multilaterales a las que más adelante nos referiremos.

d) Ahora bien, la aplicación estricta de los principios anteriores desde el inicio de la vida del GATT ha sido atemperada por un conjunto de disposiciones específicas que han intentado proporcionar respuestas a situaciones concretas de un número mayor o menor de Partes, unas veces por razones políticas y otras por diversas circunstancias económicas. Esta adaptación a las circunstancias ha dado origen al que se ha calificado de "pragmatismo" del GATT.

Destaquemos entre estas excepciones vanos grupos principales:

i) Las más significativas, puesto que corresponden a fenómenos socioeconómicos de gran extensión, se refieren a las áreas o zonas de comercio libre, a las uniones aduaneras, y a los acuerdos provisionales que tienden a su establecimiento (puesto que estas son las formas de integración económica que reconoce el GATT). Tales acuerdos se caracterizan por la eliminación de las cargas aduaneras en el comercio que tiene lugar dentro de la zona y la no aplicación de tales derechos nulos a terceros países. Se trata, pues de una discriminación, contraria al principio antes expuesto, que habrá de ser estudiada y, en su caso, autorizada por las Partes.

ii) Los intercambios entre países en desarrollo y países desarrollados así como los que tienen lugar entre países en desarrollo. La excepción permitiría una discriminación en el sentido de que se permitiría un acceso preferencial a los mercados de los países que conceden tales preferencias a los productos incluidos en determinados sistemas, como son las preferencias generalizadas o las negociaciones entre países en desarrollo.

iii) Todas aquellas excepciones que las Partes Contratantes, en su condición de intérpretes y ejecutoras del GATT, concedan a unas u otras Partes con carácter general o específico. Así, durante casi treinta años el comercio mundial de una gran parte de los productos textiles y de confección ha estado regido por un Acuerdo finalmente denominado Multifibras que autorizaba la aplicación en su ámbito, entre otras disposiciones, de las restricciones cuantitativas (que eran prohibidas en el Acuerdo General).

iv) Otras Partes han sido autorizadas en diversos momentos y circunstancias del período 1950-2000 a establecer medidas de limitación de acceso a las importaciones. En algunos casos esas autorizaciones han sido concedidas de acuerdo con reglamentaciones generales (por ejemplo, para situaciones del crisis de balanza de pagos) y en otros con carácter específico.

v) En casos de perjuicio o de amenaza de perjuicio grave provocado por incrementos de las Importaciones, las Partes pueden autorizar medidas restrictivas, denominadas de salvaguardia (a esta posibilidad se refieren los autores norteamericanos como la "cláusula de escape"). También se podrán imponer derechos arancelarios u otras formas restrictivas de la libertad comercial que afectan a los intercambios en los casos en que se demuestre la existencia de daños provocados por la existencia de "dumping" u otros extremos. Para llegar a establecer estas medidas, a lo largo de la vida del GATT, se han ido negociando diversos procedimientos a los que habrían de ajustarse las leyes y disposiciones de los países que apliquen este tipo de medidas.

2) Un segundo aspecto a destacar en relación con el GATT se refiere a las rondas negociadoras, destinadas a conseguir la mayor liberalización de los intercambios desde la perspectiva de los exportadores o con el mismo efecto, la limitación a la libertad omnimoda de las medidas de política comercial. Tales rondas se llevaron a cabo desde el nacimiento del GATT y en momentos y circunstancias muy diversas.

Las cinco primeras se destinaron de forma exclusiva a tratar de la reducción de los derechos arancelarios que gravaban las importaciones de mercancías. Con datos relativos a la media de los aranceles con que se gravan las importaciones de bienes manufacturados, Bordo y otros han elaborado el siguiente cuadro, que pone de manifiesto claramente los efectos de tales negociaciones sobre los aranceles.

País	1875	1913	1951	1950	Pre-ronda	Post-ronda
					Uruguay	Uruguay
Francia	12-15	20	3C	18		
Alemania	4-6	13	2:	26		—
Italia	8- ■ 0	18	46		—	—
Gran Bretaña	0	0	No disp			—
Unión Europea	—	—	—	—	6	4
Canadá	No disp.	26	No disp	. No disp	9	5
Estados Unidos	40-50	44	48	14	5	3

En la sexta ronda se inició el tratamiento de las medidas no arancelarias mediante un primer acuerdo sobre las prácticas "dumping". Pero fue especialmente la séptima (1973-79, conocida como la ronda Tokyo) la que contempló la adopción de diversos códigos de conducta respecto a medidas de política comercial no arancelaria. En aplicación de los mismos los firmantes (en aquellos momentos la firma no era obligatoria para todas las Partes del GATT, aunque ha de reconocerse que la práctica totalidad de los países desarrollados los aceptaron) habrían de ajustar sus medidas nacionales a las obligaciones negociadas en los Códigos. Estos afectaban a los derechos compensatorios (antisubvención), los obstáculos técnicos al comercio (normas técnicas), a las compras públicas, a la valoración en aduana, a las licencias de importación y, finalmente, se negoció un segundo código antidumping.

Fue la octava ronda, conocida por el país en el que se celebraron las primeras sesiones (Uruguay), última de las organizadas por el GATT, desarrollada a lo largo del período 1986-1994 la que condujo al nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

II. LA OMC

Con el Tratado de Marrakech (abril de 1994) se completan las tres grandes instituciones multilaterales internacionales en el dominio económico puesto que sustituye la provisionalidad del acuerdo GATT por una organización encargada de administrar no sólo las políticas comerciales relativas a mercancías sino también otros Acuerdos multilaterales que se refieren al comercio de servicios (GATS), a los aspectos comerciales de la propiedad intelectual (ADPIC), al examen de las políticas comerciales y al sistema de solución de diferencias. Alcanza así el mismo rango que el FMI y el Banco Mundial, instituciones con las que habrá de cooperar en orden a conseguir la coordinación de las políticas económicas mundiales.

El nuevo GATT (conocido como GATT 1994) incorpora en su totalidad el anterior Acuerdo junto al conjunto de interpretaciones, resoluciones y decisiones que se generaron durante sus casi cincuenta años de su vida. Pero, además de las reducciones arancelarias y de aclaraciones sobre algunos de los artículos del antiguo GATT, nuevas materias no arancelarias han sido incorporadas al conjunto de Códigos de la ronda Tokyo. Son especialmente significativos un Acuerdo sobre Agricultura y un primer texto sobre aspectos comerciales de las inversiones exteriores.

Por su parte, la OMC, hoy compuesta por 136 miembros, entre los que destacan los 123 fundadores y a los que se añade un buen número de candidatos, está organizada sobre una Conferencia Ministerial que ha de reunirse cada dos años como mínimo (precisamente la que había de tener lugar en diciembre de 1999 en Seattle ha puesto de manifiesto la creciente significación de los llamados "nuevos actores" de la escena internacional) y sobre un Consejo General que actúa con carácter permanente en los períodos intersección de la Conferencia.

Del Consejo General dependen tres órganos, cuya denominación también de Consejo se presta a equívocos, que se preocupan del comercio de mercancías, del de servicios y del de los derechos de propiedad intelectual. Además de la Conferencia y del Consejo dependen una serie de órganos de carácter general (Comercio y Desarrollo, Comercio y Medio Ambiente, etc.). El Consejo también actúa como el órgano de mayor relieve establecido tanto para el examen de las políticas comerciales como para el mecanismo relativo a la solución de diferencias.

Evidentemente, la OMC supone un intento de superación de las limitaciones del anterior GATT. Ello se muestra en su alcance más amplio, en su valoración jurídica (aplicación de sus normas en los derechos internos de los Miembros) y en la aceptación íntegra de las reglas y disciplinas de todo el sistema. Pero, sobre todo, su importancia radica en una doble consideración: a) el planteamiento de mecanismos de negociación permanente como medio de hacer frente a las nuevas situaciones y problemas que se presentan continuamente en el ámbito de las políticas comerciales, entendidas en un sentido amplio.

Así, desde 1994, fecha en que finalizó la ronda Uruguay se han llevado a cabo negociaciones sobre liberalización de las telecomunicaciones, la apertura de servicios financieros y la supresión de derechos arancelarios aplicables a los productos de tecnologías de la información; b) la existencia de los principios mínimos heredados del GATT a los que han de ajustar los países la aplicación de sus instrumentos de política comercial. En este orden, tanto por extensión como por intensidad puede decirse que hay un mayor rigor en la OMC. Claro es que aún es pronto para poder efectuar un juicio basado en la experiencia.

No obstante y como de forma especial destaca el epígrafe 5, que exista el marco no significa que, respecto a un amplio número de cuestiones (algunas provenientes desde los momentos de creación del GATT como el tratamiento de las prácticas comerciales restrictivas o los productos básicos y otras presentadas más tarde a la discusión internacional como el medio ambiente o las normas laborales mínimas) se haya podido llegar a reglas consensuadas.

En la actualidad -y en forma similar a la que experimentan otras instituciones del sistema de Bretton Woods- la OMC parece conocer una cierta crisis de legitimidad en su condición reguladora del comercio internacional. Dos cuestiones como son la asociación de los países en desarrollo a las actividades de las instituciones y la participación de la Sociedad civil en la internacionalización de las economías se han puesto de manifiesto en la Conferencia de 1999.

En lo que hace a la cooperación internacional de esta etapa en el dominio de las relaciones comerciales entre operadores privados es importante llamar la atención sobre dos aspectos. Por una parte, la cooperación entre los mismos se ha intensificado mediante lo que el profesor Medina de Lemus ha descrito como "el conjunto de prácticas, reglas de conducta, normas contractuales, usos del tráfico internacional y mecanismos organizativos que tienden a garantizar comportamientos de cooperación (mercados especializados, asociaciones profesionales) y el arbitraje comercial internacional y que tienden a normalizarse".

Por otro lado, los Estados tienden también a uniformar sus propios sistemas jurídicos. En este orden se encuentran varios ejemplos como el Convenio de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías o el Convenio de Roma sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales, además de otras técnicas como las Leyes Modelo. Resulta interesante señalar además como un apunte cuyo estudio debe perfeccionarse las consecuencias que sobre las relaciones comerciales tendrán tanto la mundialización de los negocios como los fenómenos de integración económica.

5. Perspectivas y síntesis

Este último epígrafe de cierre se dirige a dos objetivos. Por una parte, en él se pretende poner de manifiesto los problemas de índole comercial que la economía mundial encuentra en los albores del siglo XXI. Por otra, se quiere queden resaltados los aspectos diferenciales -y también los permanentes- de la actividad comercial mediante su comparación con lo que ocurría unos cien años atrás.

a) Las "nuevas" cuestiones de la economía mundial

En el cambio de siglo tres conceptos sobresalen en los textos de autores y de instituciones internacionales que se dedican al estudio de los fenómenos económicos mundiales, conceptos que no son independientes sino que ponen una vez más de relieve las interrelaciones existentes. Son ellos globalización (mundialización en la expresión francesa), regionalización y especialización. Quizá otros conceptos de moda (competitividad por ejemplo) puedan ser relacionados de forma más o menos directa con los mismos.

i) La globalización, o mejor aún sus efectos, constituye uno de los temas más discutidos en los finales del siglo XX. Sin entrar muchas veces en la definición, para unos resulta beneficiosa en tanto contribuye a un incremento del bienestar mundial mientras para otros sería responsable de la destrucción de empleo y del paro masivo. Pero son sobre todo la globalización financiera y sus consecuencias las que han manifestado efectos que se extienden también a otros órdenes como las actividades productivas.

Conviene ampliar estas reflexiones respecto a la mundialización financiera dada la relación destacada de los aspectos financieros en las corrientes comerciales, puesta de manifiesto a lo largo de este siglo a examen. La liberalización que se registra en los años ochenta en el dominio financiero, en la opinión del profesor Plihon-, ha supuesto la ruptura de fronteras entre mercados separados hasta entonces. Se han abierto al exterior los mercados nacionales, pero dentro de estos ha tendido a desaparecer la distinción entre los diversos mercados: el monetario (a corto plazo), el financiero (a plazo medio y largo), el de cambios, los mercados a plazo, etc.

El sistema financiero internacional se convierte así en un megamercado que se caracteriza por una doble relación: la interconexión de los espacios que produce la aplicación de las redes de telecomunicaciones y la de tiempos, dado que en el práctica se funciona sin interrupciones durante las veinticuatro horas del día. De esta forma las empresas multinacionales (que se convierten en protagonistas en un alto grado de las relaciones internacionales) pueden tomar prestado o colocar dinero cuando y donde gusten utilizando todos los instrumentos existentes.

Aunque no existe una definición generalmente aceptada, la descripción de globalización que realiza en su manual Levy-Livermore es suficientemente explícita. Para él, "la globalización de la economía mundial es un proceso en el que quedan superados los límites nacionales de la actividad económica de forma que se permite un acceso más libre a la tecnología, a los mercados de factores y de productos y a un amplio espectro de gustos y costumbres humanas, facilitando a la vez un mayor grado de integración de la economía mundial". En cuanto se refiere al comercio, tres ideas básicas de esta definición deben destacarse: a) se trata de un proceso (sobre cuyas causas, desarrollo y posible final está todo por decir); b) que presenta una aceleración de la internacionalización (que se ha registrado en mayor o menor grado en todo el siglo examinado); c) finalmente, que afecta fundamentalmente a mercados (de los que nos interesan especialmente los relativos a bienes y servicios).

En tales procesos pueden encontrarse factores de aceleración que, en muchos casos corresponden a los que inciden en las corrientes comerciales, por ejemplo de los transportes y las comunicaciones (resulta de interés un examen de las diversas estadísticas que reflejan los costes de transporte por milla marina o de establecimiento de una llamada telefónica). También hay factores de retraso entre los que se destacan la aversión al riesgo de aumento de las inseguridades en el empleo o la pérdida de identidades culturales y nacionales.

Desde el punto de vista económico, el proceso "estimula un menor grado de planificación económica central y de control del mercado", pero sigue exigiendo que se mantengan los derechos de propiedad y la estabilidad política y que puedan proporcionar una red de seguridad a aquellos grupos sociales a los que la inseguridad económica afecta de una forma negativa. Constituyen éstos aspectos de una redistribución de funciones entre los sectores público y privado de una economía. Desde nuestro punto de vista, aparece de una forma apenas velada la cuestión de la eficacia de las políticas comerciales tradicionales a las que afectaría, por una parte, una eventual redefinición de las tareas del Estado y por otra su papel en relación con las medidas tradicionales de las políticas económicas (claro es que mayor es el grado en que le afectan los procesos de integración desde la perspectiva de una economía nacional integrada).

En el orden comercial puede caracterizarse la globalización desde una perspectiva cuantitativa a través de la aceleración del crecimiento que reflejan las cifras de intercambios. Además, puede emplearse el tradicional indicador expresivo de la relación Exportaciones/Producto Bruto. En el cuadro del anexo 3 se expresan las variaciones de producto y de ingresos por países y zonas seleccionadas. Sobre estos y otros datos se llega a una primera comprobación como es que en los períodos 1950-1963, 1963-1973 y 1973-1990 y 1990-1998 los ritmos de crecimiento de las exportaciones (7,8%; 8,9%; 3,8% y 6,2%) son siempre superiores a los de crecimiento de las producciones (4,6%, 6,0%, 2,3% y 2,0% respectivamente). Ello pone de manifiesto que una parte creciente de los productos que se fabrican en el mundo se venden en el exterior.

Naturalmente las cifras de estos casi cuarenta años han de completarse con la descripción mínima de las variaciones que se registran en la composición general de los países que forman parte del entramado mundial. En el mismo anexo se dan los datos para este examen que pone de relieve la pérdida relativa de importancia de los Estados Unidos (que pasan del 26,9% de la producción mundial en 1960 al 20,1% en 1996) y de la Unión Europea (del 25,3% al 20%) y los crecimientos espectaculares de Japón (del 4,5% al 8,1%) y de China (del 3,6% al 12,5%). Pero si se comparan los datos de ingresos con los de producción se obtiene una idea de las zonas en las que resulta mayor el valor añadido. También se completa este cuadro con otros (anexos 4 y 5) correspondientes a importaciones y exportaciones. Otros trabajos aún más específicos pondrían de relieve cuales son los sectores en que se manifiestan progresos y retrocesos.

En líneas generales se viene a decir que los aumentos en la participación de un país en las exportaciones supone su mayor inserción en la economía mundial. En este caso esa inserción corresponde especialmente a los países asiáticos y las disminuciones a Estados Unidos y países europeos que no forman la Unión Europea.

En las explicaciones que sugiere el complejo fenómeno de la mundialización de las exportaciones se ha destacado el papel que llevan a cabo las empresas, especialmente las multinacionales. Lafay et al. han destacado que en los momentos actuales las empresas que actúan siguiendo una estrategia mundial deciden su inversión (facilitada por la mundialización financiera) tras comparar los atractivos de los diversos territorios nacionales.

ji) El segundo concepto de interés a final del siglo es el de regionalización. Que, en definitiva, constituye la expresión operativa de las ideas de integración económica, cuyo desarrollo teórico ha alcanzado un especial relieve desde 1950. Se consideran también como procesos que engloban acciones que buscan la ampliación de mercados de varias naciones mediante la eliminación de los obstáculos a un mercado libre, acciones que se realizan de forma simultánea y recíproca entre países no necesariamente vecinos, si bien lógicamente la proximidad geográfica permite una facilitación de las mismas.

Las primeras formas de integración se referían al acceso a mercados (con la eliminación de los aranceles y de otros instrumentos tradicionales de la política comercial). Hoy se considera, además, la "presencia" en los mercados, lo que amplía el ámbito de estudio a temas relativos a las inversiones internacionales. Desde el punto de vista económico, ha habido una preocupación por el análisis de los efectos de la integración sobre diferentes variables como son la eficacia productiva, la competencia o la relación de intercambio, así como los relativos a terceros países.

La mayoría de los Estados que participan hoy en el comercio internacional forman parte de acuerdos regionales en un movimiento que se ha acelerado en los años noventa, cubriendo desde acuerdos que pretenden crear zonas de libre comercio entre dos países (situación mínima) a otros que pueden abarcan continentes, mediante uniones aduaneras u otras fórmulas. Una segunda característica de esta tendencia es la ampliación de los temas incluidos en la unión. Cuestiones relativas a las inversiones, pero también a la energía, al medio ambiente, a la cooperación científica se incluyen en los acuerdos. Ello plantea una cuestión importante en relación con el sistema OMC-CATT que se limita a los Acuerdos comerciales sobre mercancías, servicios y aspectos de la propiedad intelectual.

Dos grandes cuestiones se plantean en la relación entre Acuerdos regionales y sistemas multilaterales. Para unos, los acuerdos regionales son sencillamente pasos para llegara algún tipo de acuerdo multilateral. En efecto, los acuerdos regionales tendrían como objetivo fundamental para las empresas aumentar la clientela más allá de las fronteras nacionales y, tras una fase de relativa protección, Negara la competencia global.

Pero ahí está el problema. Los acuerdos regionales actuales suelen ser de los tipos llamados preferenciales, en que los terceros no reciben las ventajas especialmente arancelarias que sí se conceden a los miembros. Ello se traduce en los conocidos efectos de creación y de desviación de comercio que deben ser estimados en la valoración de la compatibilidad de estos acuerdos regionales con las normas del sistema CATT-OMC, especialmente con el principio de no discriminación.

La literatura disponible pone de manifiesto que en los últimos diez años se ha doblado el número de acuerdos de integración regional que han pasado por el procedimiento necesario para obtener la excepción del principio citado. Sólo lo han conseguido algo menos del 10%. Claro es que también en esa literatura se pone de manifiesto la falta de precisión de dicho procedimiento en el que ha de estudiarse lo que sea "lo esencial de los intercambios", por ejemplo.

Sin embargo, las realidades de las cifras ponen de manifiesto lo amplio de las transformaciones en los intercambios. Entre ellas ha de hacerse referencia a la estructura geográfica. En ese sentido, se justifica el nacimiento del concepto de triada que estaría formada por el continente americano y en el que los Estados Unidos continúan desempeñando el papel predominante; Eurásica, que se centra en la U.E.; y, por último, Asia-Oceanía, donde emerge China, aunque Japón mantiene una cierta preeminencia.

Pues bien, cerca de dos terceras partes de los intercambios comerciales se llevan a cabo dentro de esos grandes conjuntos. En ese sentido, los acuerdos regionales vendrían a plantear técnicamente otra de las cuestiones huev-gallina clásicas en las ciencias sociales: ¿son tales acuerdos los impulsores o la consecuencia de la expansión del comercio?. Los acuerdos suelen consolidar las relaciones, pero los análisis relativos a los mismos no deben quedar limitados a las cifras sino que habrían de considerarse otros aspectos como los precios relativos.

iii) El tercero de los conceptos que incide en el comercio internacional y especialmente en su función tradicional de imagen del sistema productivo es el de especialización. Con la creación de una serie de indicadores, aplicados a productos y a naciones se pretende medir el grado de competencia existente en los mismos. No vamos a presentar la discusión teórica acerca de los indicadores (la contribución al saldo o el saldo relativo por producto o rama, el indicador de ventaja comparativa revelada, etc.) sino algunos de los resultados que los economistas del CEPII francés han obtenido para el período 1967-1996.

Desde la perspectiva de los productos se distingue entre productos en regresión, productos estables y productos que señalan un progreso. Entre los primeros figuran ciertas materias energéticas (carbón, por ejemplo), los metales no férricos, la siderurgia, ciertos productos agroalimentarios (cereales, azúcar), ciertos textiles (hilados y tejidos), la industria mecánica (construcción naval, maquinaria agrícola) y ciertos productos químicos (los plásticos). Ciertamente, los datos se aplican a una base histórica y a todo el mundo, lo que no excluye que, en determinados países, los resultados citados correspondan a las primeras revoluciones industriales sobre la que se apoyó el desarrollo del siglo XIX.

Entre los productos que muestran un progreso, a escala internacional, expresado a través del incremento de su participación en las exportaciones figuran otros productos energéticos (el gas natural), productos agroalimentarios (las conservas), otros productos textiles (confección), productos eléctricos (electrodomésticos, productos electrónicos (Instrumentos de medida, componentes electrónicos, material informáticos) o químicos (orgánica básica). Confirmarían estos datos la importancia de la Innovación en el desarrollo económico y posiblemente justificarían las hipótesis de una tercera revolución industrial. Es claro que en el comercio internacional se siguen registrando transacciones de productos no elaborados (materias primas), los cuales en términos relativos pesan cada vez menos, como tuvimos ocasión de destacar en el examen de la economía internacional de fines de siglo XIX.

También se puede llevar a cabo un análisis de la especialización por países. Diversos criterios han sido utilizados para ello: el análisis para cada país y cada producto o rama de productos de sus principales puntos fuertes y débiles; la variación de las ventajas comparativas existentes en un año final respecto al año inicial o la aplicación de medidas de dispersión respecto a un valor medio de tales ventajas comparativas, criterio puesto en relación con el grado de apertura de los países. En este orden, los países y territorios más abiertos son Singapur, Hong-Kong, los que forman el Benelux, los de la EFTA, Alemania, Reino Unido, Canadá, Francia, Taiwan, los países del Golfo, España, Corea del Sur y los de menor apertura Estados Unidos, México, otros países de América Latina, Indonesia, Brasil, la China continental y la India. Claro es que, cara al futuro, estas clasificaciones no tienen especial significación pero sí confirman la plasmación en resultado de diferentes políticas comerciales.

b) *¿Estamos ante una situación muy distinta a la de un siglo atrás?*

Llegados a este punto, resulta interesante recoger una polémica que ha tenido lugar en los últimos años especialmente en los Estados Unidos, desde la comparación de las cifras de los índices Exportaciones/PIB e Importaciones/PIB. En ella se ha puesto de manifiesto que las cifras que se obtienen para el período 1880-1990, continuadas y aumentadas para el 1900-1920 sólo han vuelto a registrarse en el período 1980-2000 en lo que a exportaciones se refiere, en tanto que las cifras de importaciones de este último período son muy superiores a las que registran tanto 1880-1900 como 1900-1920. Los términos del debate se sitúan en señalar la importancia del comercio de mercancías: ¿tiene este en los años 2000 más o menos la significación de las transacciones de los años 1900 o por el contrario tal significado se ha visto modificado sustancialmente?. No entraremos en la discusión estadística ni siquiera en las variaciones que se registran en la composición del PIB, en la que los sectores que producen bienes y servicios comercializables internacionalmente han disminuido su participación.

Desde un punto de vista cualitativo, Bordo, Eichengreen e Irwin ponen de manifiesto su opinión de que el comercio resulta más importante que cien años antes. Para ello se basan en tres tipos de argumentos: a) la mayor participación del comercio en la producción de bienes comercializables (los "tradables"); b) el crecimiento del comercio de servicios; y c) el aumento de producción y el comercio por parte de las empresas multinacionales.

Así, para los países de la OCDE, Feenstra ha comparado los valores de los sectores productivos tradicionales (agricultura, minería y manufacturas) que figuran en las cuentas nacionales de los países miembros de la organización y los valores de la exportación. En grandes cifras, la relación actual es aproximadamente un 40% mientras que, a fines del XIX, la cifra se situaba en el 20%. Incluso si se eliminan posibles dobles contabilizaciones la diferencia se mantiene. Corresponde, sin duda, a alguno de los aspectos ya mencionados, como es que la mayor parte de los incrementos en comercio corresponden a bienes de mayor valor añadido, mientras que pierden importancia los bienes no transformados.

Ello se pone de manifiesto en las estadísticas de la OMC para el período 1950-1998 que marca las importancias crecientes y decrecientes de los componentes de las exportaciones. Así obtenemos el siguiente cuadro, en que se expresan los porcentajes correspondientes a los conceptos incluidos para distintos años.

	1950-1960	1963	1973	1983	1990	1998
Productos agrícolas Prod,	57	29	27	21	12	10
Industrias extraord.	17	16	11	11	14	9
Prod. Manufacturados	45	55	58	65	71	
Otros	1	2	4	5	3	

Las cifras correspondientes a servicios no permiten realizar comparaciones con el período anterior a la primera guerra mundial. Se viene a señalar en los estudios correspondientes a servicios las tendencias al crecimiento de las exportaciones de los mismos en los últimos treinta años. Así lo indican los siguientes datos que corresponden a servicios transfronteriza (una de las formas de prestación de servicios considerada por el GATS).

	1985	1997
Valor de exportaciones (en millares de dólares)	270	890
Porcentaje respecto al PIB mundial	2,2	3,1
Porcentaje en las export. Totales de b.y.s.	11,9	13,0

Evidentemente, las consideraciones sobre las empresas multinacionales realizadas desde muy diversas perspectivas llenan una gran parte de la literatura económica contemporánea. Para los historiadores de la economía mundial la existencia de ciertos tipos de empresas multinacionales se documenta desde los comienzos de los intercambios internacionales (compañías de Indias), pero evidentemente la importancia que las mismas han adquirido en las producciones y los intercambios mundiales es muy superior a la que existía un siglo atrás.

Las empresas multinacionales, desde el punto de vista de la economía mundial presentan tres características: a) pueden coordinar y controlar las diversas etapas de las cadenas de producción dentro y entre diferentes países; b) su capacidad potencial para aprovechar las diferencias geográficas en la distribución de los factores de producción (recursos naturales, capital, mano de obra) y de las políticas públicas (impuestos, subvenciones, barreras al comercio); c) su flexibilidad geográfica, esto es, la capacidad para cambiar sus recursos y sus operaciones entre diversas localizaciones a escala global.

Los procesos de creciente internacionalización de las empresas multinacionales (desde sus actividades exportadoras a la constitución de redes empresariales) constituyen uno de los núcleos de preocupación de los estudiosos de la economía desde diferentes perspectivas de esta ciencia, especialmente las referidas a la empresa. Otro núcleo viene definido por las inversiones en el exterior y especialmente la que se ha descrito como directas. Así, para Smeets "la IDE constituye un instrumento esencial para penetrar en los mercados exteriores, tanto para la producción y las ventas de bienes, como los servicios postventa para establecer una estrecha relación cliente-productor. En un mundo que se globaliza, la IDE complementa cada vez más las corrientes comerciales".

Históricamente la mayor parte de la IDE se centraba en los sectores de recursos naturales (la minería, las materias primas agrícolas como el caucho, etc.). En la actualidad, la IDE se ha trasladado a industrias y servicios de ciertas características. En industrias se encuentra en los sectores tecnológicamente adelantados (farmacéuticos, informática, electrónica, etc.) y en sectores de tecnología media de bienes de consumo de gran escala (vehículos a motor, televisiones, etc.) y productos de producción en masa que proporcionan bienes de consumo de marcas (tabaco, preparados higiénicos). Respecto a servicios se concentran en servicios financieros, servicios relacionados con el comercio, servicios de telecomunicación y los servicios a empresas.

También al estudio anterior deben añadirse otras consideraciones. En primer lugar, y como consecuencia de una larga actividad liberalizadora ha de decirse que el mundo actual se enfrenta a un menor número de obstáculos de política comercial, sean o no arancelarios. La media ponderada de los derechos arancelarios mundiales que, como se ha señalado era en 1913 de un 20% ha pasado a ser ahora del orden del 3-5%. Se ha registrado, además, un movimiento de apertura comercial de gran importancia que se refleja en el aumento de la relación exportación/PIB.

También deben indicarse otra serie de características que se deducen de los datos expuestos. En nuestra época se han registrado incrementos espectaculares en los denominados comercios intraempresa e intraindustria. Por último, como dato también deducible de las modificaciones en la especialización debe hacerse referencia al nacimiento de lo que se han denominado países emergentes. Quizá la mayor diferencia con el comercio del siglo XIX radique en que el número de países que participan en los intercambios cien años después se ha multiplicado por cuatro (en grandes líneas de cincuenta a doscientos, si bien muchos de los nuevos países independientes no tienen peso significativo en las corrientes comerciales).

Evidentemente, otro gran grupo de diferencias entre los dos siglos, que marca un proceso de evolución a señalar en estas reflexiones finales se refiere a la institucionalización de las políticas comerciales manifestado de forma principal en el sistema CATT-OMC. Las principales características destacadas por los tratadistas podrían ser las siguientes:

1) La formalización de un sistema que se basa en el predominio de la ley. En este sentido, la formulación de principios a los que deben ajustarse las medidas de política comercial de los países que integran la OMC conduce a interesantes elementos de diferenciación entre los siglos XIX y XX como son la publicación de las normas nacionales y su examen por parte de los miembros en los órganos correspondientes, así como la posibilidad de modificación de las mismas.

2) El establecimiento de un mecanismo pactado para buscar soluciones a las diferencias (conflictos) que puedan producirse entre los miembros respecto a las políticas comerciales aplicadas. Estos procedimientos, resultado de una evolución que tiende a la eficacia ("Un CATT con dientes", como fue designada por el profesor Montaña), buscan soluciones satisfactorias, pero también que estas se lleven a la práctica. Claro es que son posibles mejoras que habrán de discutirse en futuras rondas negociadoras.

3) La operatividad del principio de no discriminación que responde a los principales modelos del análisis económico ha sido matizada en el dominio del comercio de mercancías por la existencia de una red de excepciones. La tendencia de los últimos años es a ir limitando dichas excepciones, lo que permitiría un mayor dominio del mercado, acorde con la filosofía imperante. Por otro lado, la extensión del principio a ámbitos comerciales distintos a las tradicionales mercancías contribuye a reforzar la unidad del mecanismo institucional.

4) Se señala también una tendencia hacia la globalización real del sistema en la medida que pueden reflejarlo las cifras de los países miembros. Así, el antiguo GATT convocó en la última ronda negociadora a un centenar de países. 123 fueron los Miembros originales de la PMC. En la actualidad ascienden a 136, con un grupo de significados países candidatos a convertirse en miembros (China, y la Federación rusa sean posiblemente los de mayor peso).

5) La liberalización de los obstáculos a los intercambios, patente en el caso de los arancelarios, se ha mostrado como ejemplo real de las ventajas del comercio libre. Posiblemente, la regularización de los obstáculos no arancelarios por medios de los códigos y acuerdos negociados en anteriores rondas se muestra también en la línea de esa liberalización; pero sus resultados son menos visibles y el número de medidas no arancelarias a las que llegan es relativamente limitado.

6) Es notable la mejora que el sistema ha adquirido en sus condiciones de predictibilidad, de nuevo de forma especial en lo que se refiere a derechos arancelarios. En efecto, para modificar los derechos consolidados se requiere un procedimiento de compensación, lo que permite que la inmensa mayoría de los derechos no sean fáciles de modificar y de esa forma los operadores económicos puedan realizar sus cálculos de coste de forma previsible.

Es evidente que todo el sistema puede ser perfeccionado de manera total o parcial. Entre las mejoras que se solicita sean incorporadas figura la posibilidad de acceso de particulares, quizá de forma como la ya puesta en práctica por la Unión Europea. Durante la conferencia de Seattle la polémica con algunos movimientos ecologistas puso de relieve nuevos aspectos en relación con los procedimientos de toma de decisiones. Hasta entonces, quedaba reducida a funcionarios de los distintos Miembros de participación en reuniones de la Organización. Desde entonces se plantea la forma de apertura de la misma. Así, por ejemplo, el acceso a la documentación de la OMC vía internet ha sido muy facilitado.

Aún con limitaciones, se tiene la impresión de que al sistema multilateral de comercio establecido en la segunda mitad del siglo XX se le presentan muy diversas cuestiones que solamente se refieren a los intercambios comerciales de modo indirecto. Puede recordarse en este orden que se han planteado a la OMC temas relativos al medio ambiente, a las normas laborales, a la competencia pero también al empleo, a la estabilidad económica, etc.

Probablemente, las reglas que hayan de establecerse en el futuro, basadas en los conceptos tradicionales de Estados nacionales, industrias nacionales, etc. habrán de adaptarse a nuevas realidades. Como ha subrayado Smeets muchas políticas comparten los mismos objetivos como son la asignación eficaz de los recursos, el mayor crecimiento económico y el bienestar, pero los instrumentos para lograrlo difieren y pueden entrar en conflicto. De ahí que a la vista de las experiencias, se requiera nuevas formas de tratar esos temas.

Pero, como ha mostrado esta exploración del ámbito comercial en estos cien años, las dificultades que se hayan podido encontrar en ciertos momentos, aparentemente imposibles de superar, sin embargo, han sido siempre vencidas. Existe una razonable seguridad, a la vista del significado del comercio en las relaciones económicas internacionales, que el mismo seguirá cumpliendo sus funciones de exponente de las situaciones económicas, especialmente las productivas, de las comunidades históricas y de vehículo de transferencia de saberes especialmente los tecnológicos como manifestación específica de la evolución cultural.

BIBLIOGRAFÍA

ADELMAN, I. (1998): "The Génesis of the Current Global Economic System" en Levy-Livernmore (ed): "Handbook on the Globalization of the World Economy", Edward Elgar.

(*) BHAGWATI, I., KRISHNA, P. y PANAGARIYA, A. (1999): "Trading Blocs" M.I.T.

BORDO, M.D.; EICHENGREEN, B., IRWIN, D. (1999): "Is Globalization Today Really Different from Globalization a Hundred Years Ago?" en COLLINS and LAWRENCE (eds) "Brookings Trade Forum 2000".

BORKAKOTI, J. (1998): "International Trade: Causes and Consequences" McMillan Press.

(*) BREWER, T.L. (ed. 1999): "Trade and Investment Policy" 2 volúmenes de la serie "The Globalization of the World Economy", Edward Elgar.

BYE M (1959)-"Relations économiques internationales", Dalloz. BOWEN, H.; HOLLANDER, A.; VIAENE, J.M. (1998): "Applied International Trade Analysis". McMillan.

(*) CORDELLIER (2000, ed.): "La mondialisation au-delà des mythes".

(*) CULPEPER, R.; BERRY, A. y STEWART, F. (1997): "Global Development Fifty Years after Bretton Woods", McMillan Press.

DÍAZ MIER, M.A. (1996): "Del GATT a la Organización Mundial del Comercio".

DIEBOLD, W. (1996): "From the ITO to GATT and Back" en "The Bretton Woods-GATT System".

(*) EICHENGREEN B (ed. 1996): "The Reconstruction of the International Economy 1945-1960", Edward Elgar, serie "The Growth of the World Economy".

ELLISWORTH, P.T. (1964): "The International Economy", Collier-McMillan

[*] FLORY, Th. (1999): "L'organisation mondiale du commerce", Bruylant, Bruxelles

{*} FOREMAN-PECK, J. (ed. 1998): "Historical Foundations of Globalization".

²⁰ FRANCOIS, J.F. y REINERT, K. (1997): "Applied Methods for Trade Policy Analysis", Cambridge Univ. Press

FRANKEL, J. (1997): "Regional Trading Blocs", Institute for International Studies

GANDOLFO G (1998): "International Trade Theory and Policy". Springer

GARDNER Richard N. (1994): "Sterling-Dollar Diplomacy. The Origin and the future of the Bretton Wood-GATT System", Círculo de Lectores.

HABERLER, G. (1950): "The Theory of International Trade, with Its Applications to Commercial Policy", McMillan

(*) HARLEY, C.K. (1996): "The Integration of the World Economy 1850-1914" Edward Elgar, serie "The Growth of the World Economy".

HARROD R (1957): "International Economics", J. Nisbet

HOEKMAN B ; KOSTECKI, M. (1995): "The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO", Oxford University Press.

JACKSON J H. (1992): "The World Trading System", M.I.T.

KINDLEBERGER, C.P. (1968): "Comercio Exterior y Economía Nacional",

⁸⁰ KINDLEBERGER, C.P. (1973): "The World in Depression 1929-39", University of California Press).

{*} KIRSHNER O (1996 ed.): "The Bretton Woods-GATT System: Retrospect and Prospect after Fifty years", Institute for Agriculture and Trade Policy. (*) KOWALCZYK, C. (ed. 1999): "Economic Integration and International Trade", Edward Elgar

KRUEGER, A. (1998): "The WTO as an International Organization", University of Chicago Press.

KRUGMAN, R (1995): "Growing World Trade: Causes and Consequences", Brookings Papers on Economic Activity.

KUZNETS, S. (1971, ed.): "The Economic Growth of Nations", Harvard University Press

LAFAY, G.; FREUDENBERG, M; HERZOG, C; ÜNAL-KESENCI, D. (1999): "Nations et mondialisation", *Económica*, París.

LAL DAS, B. (1997): "An Introduction to the WTO Agreements", Zed Books.

"The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes".

MEADE, J.E. (1955): "The Theory of International Economic Policy", Oxford University Press

MEDINA DE LEMUS, M. (2000, 2ª ed.): "Contratos internacionales", Dykinson

MESSERLIN, R (1995): "La nouvelle Organisation Mondiale du Commerce", Dunod

OSTRY, S. (1997): "The Post-Cold War Trading System: Who's on First?" University of Chicago Press

PATTERSON, G. (1966): "Discrimination in International Trade: The Policy Issues" Princeton University Press

RODGERS, J. (1998): "From Bretton Woods to the World Trade Organization and the Formation of Regional Trading Blocs" en Levy-Livermore (ed.): "Handbook on the Globalization of the World Economy", E. Elgar

(*) SAUVE.R y STERN, R. (eds. 2000): "GATS 2000", The Brookings Institution

SMEETS, M. (1999): "Globalisation of International Trade and Investment" en "Globalisation and the Nation-State" (F. Buelens, ed.), Edward Elgar.

(*) THOMAS, M. (1996): "The Disintegration of the World Economy Between the World Wars", Edward Elgar, serie "The Growth of the World Economy".

(*) TILLY, R. Y WELFENS, R (ed. 2000): "Economic Globalization, International Organizations and Crisis Management" Springer.

VÁRELA PARACHE, F; DÍAZ MIER, M.A. (1998): "Historia del GATT: desde sus orígenes a la situación actual", *Información Comercial Española* abmy. n° 770.

VÁRELA PARACHE, M. (1965): "Organización Económica Internacional-Ariel

VINER, J. (1937): "Studies in the Theory of International Trade", Harper.

(Las referencias marcadas con (*) recogen en los volúmenes citados una serie de artículos seleccionados sobre los temas

ANEXO 1

MEDIDAS DE REACCIÓN DE ALGUNOS PAÍSES QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES
EN LE PERÍODO 1931-1933

			ARANCELES		Contingente, prohibiciones licencias, restricciones cuantitativas o similares
			introduce	A generales	
	Abandono patrón				
	Sep.31		Año 32	Varios	5% carne
Reino Unido	Sep.31				
Colombia	Sep.31	Sí	Sí	Varios	Sí
India	Sep. 31		Sí	Sí	-
Egipto	Sep. 31		Sí	Sí	-
Noruega	Sep. 31	Sí	Sí	Sí	Sí (algunos productos)
Suecia	Sep. 31			Sí	
Dinamarca	Sep. 31	Sí	-	Sí	Sí (algunos productos)
Canadá	Oct. 31		-	Sí	-
Japón	Dic. 31	Sí	Sí	Sí	Sí
Portugal	Dic. 31	S(en 1924)	Sí		Sí
Nueva Zelanda	Ene. 32			Sí	-
Grecia	Abr. 32	Sí	Sí	Sí	Sí
Unión Sudáfrica	Dic. 32	Sí	Sí	Sí	Si-
Argentina	Dic. 29	Sí	Sí	Sí	
Australia	Dic. 29		Sí	Sí	Sí
Bélgica			Sí	Sí	Sí
Brasil	No incorporado tras 1914-18	Sí	Sí	Si-	Sí
Francia				Sí	Sí
Alemania	-	Sí	-	Si-	Sí
Italia	-	No oficial	Sí	Sí	SI
México	Jul. 31			Sí	Sí
Polonia				Sí	Sí
España	No incorporado tras 1914-18	No para restricción	-	Si-	Sí
Suiza	-		-	Sí	Sí
U.S.A.				Sí	Sí

FUENTE: SVENSKA HANDELSBOKEN (1933)

ANEXO 2

EVOLUCIÓN DE PRECIOS Y PRODUCCIÓN DE DIVERSOS GRUPOS DE PRODUCTOS (EN ORO) Y EN NÚMEROS INDICES I) Base 1913= 100

	Materias primas	Productos alimentarios	Productos primarios	Manufacturas	Manufacturas Producción
1870	116	121	118,0	106	19,8
1872	118	131	123,2	117	23,6
184	113	130	119,8	114	23,5
1876	101	122	109,4	106	23,6
1878	91	119	102,2	100	24,7
1880	92	117	102,0	102	27,4
1882	89	119	101,0	98	30,8
1884	84	105	92,4	95	31,0
1886	74	92	81,2	88	32,6
1888	77	93	83,4	87	36,8
1890	82	92	86,0	90	41,9
1892	75	93	82,2	88	42,8
1894	70	83	75,2	81	42,5
1896	69	79	73,0	81	47,7
1898	67	83	73,4	79	54,5
1900	89	82	86,2	88	58,7
1902	78	85	80,8	84	65,9
1904	82	84	82,8	88	67,5
1906	90	87	88,8	92	78,1
1908	86	93	88,8	95	73,5
1910	97	98	97,4	102	86,4
1912	95	102	97,8	98	95,4
1913	100	100	100	100	100
1921	120	148	131,2	186	85,5
1922	119	127	122,2	161	104,8
1923	133	156	142,2	157	109,9
1924	133	154	141,4	153	116,3
1925	149	149	149,0	159	25,4
1926	141	144	142,2	156	129,9
1927	129	146	135,8	146	138,9
1928	124	144	132,0	148	144,4
1929	121	134	126,2	142	154,8
1930	99	113	104,6	133	135,5
1931	71	89	78,2	111	116,7
1932	53	67	58,6	90	100,0
1933	48	61	53,2	80	112,9
1934	48	56	51,2	71	125,3
1935	47	54	49,8	68	139,8
1936	50	56	52,4	68	157,4
1937	57	61	58,6	72	172,6
1938	51	58	53,8	72	154,5
1950	126	122	124,4	122	250,3

Fuente: W ARTHUR LEWIS: 'WORLD PRODUCTION, PRICES AND TRADE 1870-1960', utilizando datos de la Sociedad de Naciones

ANEXO 3

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PRODUCTO Y DE LA RENTA MUNDIALES EN DIVERSOS AÑOS

	1960		1973		1980		1986		1991		198	6				
	PROD.	RENTA	PROD.	RENTA	PROD.	RENTA	PROD.	RENTA	PROD.	RENTA	"ROD.					
Estados Unidos	26,9	37,7	23,4	28,8	21,5	23,4	21,3	22,0	28,7	20,4	25,2	22,6	20,1	1,8	24,9	2,0
México	1,7	1,0	2,1	1,3	2,5	1,8	2,3	0,9	2,3	1,4	2,2		2,2		1,1	
TOTAL NAFTA	30,4	41,7	27,9	32,8	26,0	27,5	25,6	32,0	24,6	29,2	24,1		24,1		28,0	
Francia	4,2	4,5	4,4	5,4	4,1	5,7	3,8	5,0	3,8	5,3	3,4	4,5	8,0			
Alemania Italia	3,7	2,9	3,8	3,6	3,9	3,9	3,6	4,1	3,6	5,1	3,2		4,1			
Benelux	1,9	1,7	1,9	2,4	1,8	2,6	1,6	3,6	2,0	1,6	2,2	4,5	1,5	2,3	3,9	
Reino Unido España	1,5	0,8	1,9	1,5	1,8	1,8	1,7	1,6	1,8	2,4	1,6		2,0			
TOTAL UNION EUROPEA	25,3	23,4	24,5	27,6	22,9	29,3	21,4	25,8	21,8	31,1	20,0					
EFTA	1,1	1,0	1,0	1,4	0,9	1,5	0,9	1,5	0,9	1,6	0,8		1,6			
Antigua URSS	8,6	6,8	8,6	6,7	8,2	6,6	8,0	5,6	6,3	3,8	3,2					
TOTAL OTROS PAÍSES	14,9	12,5	14,6	12,0	14,2	11,9	13,9	10,5	10,8	7,6	7,5		6,4			
Países del Golfo	1,2	0,7	2,0	1,6	2,3	3,5	1,5	2,7	1,3	1,6	1,3		1,5			
África del Sur	0,7	0,5	0,8	0,6	0,8	0,7	0,7	0,5	0,7	0,5	0,6		0,5			
TOTAL ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO	5,8	3,7	6,2	4,4	6,8	7,1	6,0	5,5	5,8	3,7	5,7					
JAPÓN	4,5	3,3	7,9	8,8	7,9	9,2	8,1	13,5	8,9	15,2	8,1					
Corea del Sur	0,3	0,3	0,5	0,3	0,8	0,6	1,1	0,7	1,4	1,3	1,7		1,7			
Singapur	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,8	0,1	0,2	0,3		0,3			
Indonesia	1,0	0,3	1,0	0,4	1,3	0,7	1,5	0,5	1,9	0,6	2,3		0,8			
TOTAL ASIA MARÍTIMA	2,4	1,5	2,8	1,4	3,7	2,1	4,2	2,1	5,5	1,8	12,5		2,8			
China continental Hong-Kong	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4		0,5			
Taiwan	0,2	0,1	0,4	0,2	0,6	0,4	0,7	0,5	0,9	0,8	1,1		0,9			
TOTAL GRAN	3,9	4,5	4,2	3,4	5,1	3,2	7,5	2,8	9,5	3,0	14,1					
India	3,3	2,5	2,6	1,7	2,6	1,5	3,0	1,6	3,4	1,2	4,0		1,2			
Australia y N. Zelanda	1,4	1,5	1,3	1,8	1,3	1,5	1,3	1,3	1,2	1,5	1,3		1,6			
TOTAL OTROS ASIA Y OCEANIA	6,3	4,8	5,4	4,0	5,6	3,5	6,2	3,4	6,5	3,3	7,3					
Brasil	2,0	1,1	2,7	1,7	3,4	2,0	3,3	1,8	2,0	1,7	2,9		2,5			
TOTAL AMERICA SUR	6,4	4,7	7,0	5,7	7,7	6,1	7,1	4,3	6,6	4,0	6,7		3,1			

Fuente: LAFAY et al: "Nations et mondialisation"

ANEXO 4

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS
(porcentajes en cada año)

	1967	1973	1980	1986	1991	1996
Estados Unidos	14,8	12,6	11,2	10,4	11,7	11,6
Canadá	5,1	4,4	3,2	4,1	3,7	4,0
México	0,6	0,6	9,9	1,1	1,2	1,8
TOTAL NAFTA	20,5	17,6	15,3	15,6	16,6	17,4
Francia	5,3	6,2	5,6	5,7	6,3	5,7
Alemania	10,2	12,0	9,8	11,9	11,5	10,2
Italia	4,1	3,9	4,0	4,7	5,0	5,0
Benelux	6,5	8,6	7,4	7,7	7,4	6,8
Reino Unido	6,7	5,3	5,8	5,5	5,4	5,2
España	0,7	0,9	1,1	1,3	1,8	2,0
TOTAL UNION EUROPEA	39,4	42,7	38,6	42,7	43,3	41,0
EFTA	2,5	2,6	2,8	2,8	2,8	2,6
Antigua URSS	3,8	2,7	2,8	2,6	1,5	1,8
TOTAL OTROS PAÍSES EUROPA	13,3	10,9	9,4	9,7	6,7	7,2
Países del Golfo	3,7	4,6	9,9	3,3	3,4	2,7
África del Sur	0,8	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5
TOTAL ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO	8,3	8,6	14,8	6,5	6,1	5,1
JAPÓN	4,9	6,4	6,6	10,1	9,2	8,2
Corea del Sur	0,2	0,6	0,9	1,7	2,1	2,6
Singapur	0,3	0,3	0,7	0,8	1,2	1,5
Indonesia	0,4	0,6	1,2	0,7	0,9	1,0
TOTAL ASIA MARÍTIMA	2,1	2,7	4,0	4,5	6,2	8,2
China continental	0,7	0,9	0,9	1,3	2,1	3,3
Hong-Kong	0,6	0,7	0,7	0,9	0,9	0,5
Taiwan	0,3	0,8	1,0	1,9	2,2	2,3
TOTAL GRAN CHINA	1,6	2,3	2,6	4,1	5,2	6,2
India	0,7	0,6	0,4	0,5	0,5	0,7
Australia y N. Zelanda	2,1	2,2	1,4	1,3	1,5	1,4
TOTAL OTROS ASIA Y OCEANIA	3,8	3,5	3,0	2,8	2,9	2,8
Brasil	0,9	1,1	1,0	1,1	1,0	0,9
TOTAL AMERICA SUR	5,6	4,7	4,9	3,8	3,2	3,3

FUENTE: LAFAY et al.: "Nations et mondialisation"

ANEXO 5

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES DE MERCANCIAS (porcentajes de cada año citado)

	1967	1973	1980	1986	1991	1996
Estados Unidos	12,1	12,2	12,0	17,0	14,0	15,4
Canadá	4,9	4,1	2,9	3,9	3,5	3,4
México	0,9	0,8	1,1	0,8	1,4	1,5
TOTAL NAFTA	17,9	17,1	16,0	21,7	18,9	20,3
Francia	5,3	6,1	6,6	6,1	6,6	5,4
Alemania	7,4	9,3	9,2	8,7	10,6	8,6
Italia	4,3	4,7	4,8	4,5	5,0	3,9
Benelux	7,2	8,1	7,5	7,2	7,3	6,4
Reino Unido	7,8	6,6	5,6	5,8	5,7	5,4
España	1,6	1,6	1,6	1,7	2,6	2,4
TOTAL UNION EUROPEA	40,6	43,2	41,3	40,2	44,1	38,0
EFTA	3,3	3,3	3,0	3,0	2,8	2,4
Antigua URSS	4,3	3,6	2,7	2,0	1,4	1,4
TOTAL OTROS PAÍSES EUROPA	15,0	13,2	10,6	10,7	7,3	8,1
Países del Golfo	1,6	2,3	5,0	3,2	2,8	1,9
África del Sur	1,2	0,9	0,7	0,5	0,4	0,5
TOTAL ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO	6,5	6,8	9,9	6,7	5,6	4,5
JAPÓN	4,9	6,1	6,3	5,2	6,2	6,4
Corea del Sur	0,4	0,7	1,1	1,4	2,2	2,7
Singapur	0,6	0,8	1,1	1,1	1,6	2,0
Indonesia	0,4	0,4	0,6	0,5	0,6	0,8
TOTAL ASIA MARÍTIMA	2,6	2,9	4,1	4,1	6,5	8,7
China continental	0,9	0,9	1,1	1,8	1,6	2,6
Hong-Kong	0,7	0,8	0,8	1,0	1,4	1,6
Taiwan	0,4	0,6	0,8	1,0	1,7	1,9
TOTAL GRAN CHINA	2,0	2,3	2,7	3,8	4,7	6,1
India	0,8	0,6	0,8	0,8	0,6	0,7
Australia y N. Zelanda	2,0	1,5	1,3	1,5	1,4	1,5
TOTAL OTROS ASIA Y OCEANIA	4,2	3,0	2,9	3,4	3,0	3,2
Brasil	0,9	1,2	1,2	0,7	0,6	1,0
TOTAL AMERICA SUR	5,5	4,7	5,2	3,6	3,1	3,8

FUENTE: LAFAY et al.: "Nations et mondialisation"