

ARTÍCULO CENTRAL

Si los políticos y empresarios creyeran en el mercado, no sería necesaria la OMC ni ninguna institución multilateral de comercio. El mercado se encargaría de originar todos los recursos de la manera más eficiente posible, y del comercio no podrían seguirse más que beneficios mutuos para todos los implicados en el mismo. (Castrillón, 2001, p. 25).

El modelo de ventajas del mercado exterior (comparativas y/o absolutas) nació en el momento en que la escuela fisiócrata comenzó a defender la libertad de comercio. Sin embargo, la primera teoría de las ventajas absolutas realmente fue diseñada por Adam Smith cuando básicamente quiso decir que “los productos no cuestan lo mismo en todos los países. Y cada uno de estos, a través del comercio, puede adquirir productos a un costo menor que el interno” (Cuevas, 2004). Volviendo otra vez al punto del libre comercio, si todos los países ponen sus productos en el mercado utilizando su libertad, todos salen beneficiados, invirtiendo así su dinero en el país que les ofrezca los

mejores productos, al mejor precio, maximizando el beneficio individual y global de igual modo.

	Colombia	Brasil
Precio café	2.000 COP	30 BRL (3.300 COP)
Precio soja	10.000 COP	2 (220 COP) BRL

Por ejemplo, en un caso hipotético:

Con una tasa de cambio de 110 COP (peso colombiano) por 1 BRL (real brasileño).

Después de haber hecho las respectivas conversiones de la moneda y de dejar todo en la misma unidad de medida, se puede hacer la respectiva comparación. Es notable que Colombia posee una ventaja absoluta frente a Brasil en cuanto a la producción de café y que Brasil tiene una ventaja absoluta en la producción de soja (el producto en que cada país posee la ventaja absoluta tiene un precio de producción menor que el del otro país).

Análisis de Colombia

Después de haber pasado todo a la misma unidad monetaria –en este caso, a pesos colombianos (COP)–, es evidente que Colombia tiene una ventaja absoluta frente a Brasil en la producción de café; ya que Colombia tiene unos costos de producción de 2.000 COP y Brasil tiene unos costos de 3.300 COP, a Colombia le sale 1.300 COP más barato. Se espera que Colombia reasigne sus recursos productivos y se especialice en la producción de café, destinando los 1.300 COP que tiene de ventaja para adquirir la soja de Brasil, maximizando así sus beneficios.

Análisis de Brasil

Después de haber pasado todo a la misma unidad monetaria –en este caso, a pesos colombianos (COP)– es evidente que Brasil tiene una ventaja absoluta frente a Colombia en cuanto a la producción de soja. Ya que Brasil tiene unos costos de producción de 220 COP y Colombia tiene unos costos de 10.000 COP, a Brasil le sale 9.780 COP más barato. Se espera que Brasil reasigne sus recursos productivos y se especialice en la producción de soja, destinando los 9.780 COP que tiene de ventaja para adquirir el café colombiano, maximizando así sus beneficios.

Con el ejemplo anterior, el análisis parece muy simple, pero hay que verlo más allá, desde un punto de vista

global, como el que planteaba Adam Smith, en el que todos los países que se especialicen en un solo producto reciban los productos del exterior más baratos y maximicen su beneficio.

David Ricardo y los precios relativos: el comienzo de las ventajas comparativas

Para fundamentar su teoría de los precios relativos, David Ricardo tomó dos premisas de Adam Smith: “1) Los precios naturales con equilibrio competitivo implican una igualación de las tasas de ganancia. 2) Las proporciones de capital circulante¹ a capital fijo² son diferentes en los distintos sectores de la producción” (Cuevas, 2007). La postura de Ricardo difiere de la de Adam Smith debido a que, para Ricardo, los beneficios y la renta no forman parte de los componentes del precio. Por este motivo, para Ricardo, los precios terminan teniendo un enfoque en las proporciones de la inversión por trabajador (K/T).

Los precios de los productos se comparan dependiendo de sus condiciones. Según Ricardo, existen dos condiciones: las idénticas y las diferentes. En las primeras se tendrán los mismos precios, de manera que puede concluirse

1 Materias prima y salarios, cuyo valor se gasta totalmente en un solo período de producción.

2 Instalaciones, maquinaria y equipo, cuyo valor se deprecia período tras período.

que los precios relativos se diferencian de los costos en términos de trabajo de algún producto.

Por ejemplo:

Se tienen tres productos: naranjas, telares y paños.

En el primer caso, para la producción de naranjas se necesitan *20 trabajadores durante 5 meses*. Con un salario mensual de 5.000 COP por trabajador, al final de los 5 meses el costo total sería de 500.000 COP. Esta producción, al ser simple, no necesita más inversión, por ende, no tiene más costos.

Para determinar el precio se cuenta con algunas variables, tales como G (ganancia), g (tasa de ganancia), K (capital total invertido) y $G = g * K$.

El precio de la producción aumenta 500.000 COP debido al costo producido por los salarios y asciende por definición $500.000 \text{ COP} + G$. Al reemplazar, eso es igual a:

Precio de las naranjas (P_n): $500.000 \text{ COP} + g * 500.000 \text{ COP}$

$P_n = (1 + g) 5.000.000 \text{ COP}$

Ahora bien, para los telares se necesitan *20 trabajadores durante 5 meses*. Con un salario mensual de 5.000 COP

por trabajador, al final de los 5 meses el costo total sería de 500.000 COP. Esta producción, al ser simple, no necesita más inversión, por ende, no tiene más costos. Al igual que con las naranjas, el precio de los telares (P_t) sería:

$P_t = (1 + g) 5.000.000 \text{ COP}$

Y para finalizar está la producción de paños, para la cual se necesitan *20 trabajadores durante 5 meses*. Con un salario mensual de 5.000 COP por trabajador, al final de los 5 meses el costo total sería de 500.000 COP. Pero para producir paños se necesitan telares, que se compran en el mercado por un costo de $P_t = 5.000.000 \text{ COP} (1 + g)$, lo que llevaría a un aumento del costo de producción.

Lo que varía en la producción del paño respecto a la producción de los dos productos anteriores es que al capital total invertido (K) se le suman los telares.

El precio sería:

Costo de salarios + Costo de telares = Costo total del paño

*Precio del paño (P_p) = Costo total del paño + $g * K$*

*$P_p = \text{Costo total del paño} + g * \text{Costo total del paño}$*

Reemplazando:

$$500.000 \text{ COP} + 5.000.000 \text{ COP} (1 + g) = 500.000 \text{ COP} (2 + g)$$

$$P_p = 500.000 \text{ COP} (2 + g) + g * K$$

$$P_p = 500.000 \text{ COP} (2 + g) + g * 500.000 \text{ COP} (2 + g)$$

$$P_p = (500.000 \text{ COP} (2 + g)) * (1 + g)$$

Y posteriormente, para determinar los precios relativos debemos dividir entre los precios de los diferentes productos:

$$P_n / P_t = 1$$

$$P_p / P_n = 2 + g$$

Esto sirve para concluir que para producir telares se necesitan 20 trabajadores durante 5 meses, pero aparte se necesitan otros 20 para operar los telares y convertir el hilo. Por ende, se terminaría necesitando 40 trabajadores durante 5 meses para producir paños, es decir, el doble de trabajadores.

Por consiguiente, telares y naranjas tienen condiciones idénticas, la proporción entre el capital fijo al capital circulante es la misma, el capital variable y sus precios relativos consisten en sus costos de trabajo, mientras que el paño se encuentra en condiciones

diferentes frente a los telares y las naranjas, ya que su costo de trabajo es el doble.

Otra crítica de David Ricardo a Adam Smith es que el hecho de que dos productos se encuentren en condiciones idénticas para poder comparar sus precios es muy improbable, por esto, lo más común sería encontrar condiciones diferentes en las que sus costos de trabajo sean iguales, pero los precios cambien.

Las ventajas comparativas

De toda la teoría de Adam Smith anteriormente expuesta nació la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo. Después de su teoría de los precios relativos, Ricardo hizo un gran aporte al libre comercio al tomar un caso en el que solo un país tuviese la ventaja absoluta en los productos, dejando a otro país en total desventaja. David Ricardo expuso por primera vez un ejemplo de costos comparativos y con este demostró que así un país tenga la ventaja en dos artículos y el otro la desventaja, a ambos les conviene diferente proporción de cada artículo (Torres Gaytán, 2005).

Para entender más fácilmente este postulado y su diferencia con las ventajas absolutas de Smith, otro ejemplo con un caso hipotético servirá de ayuda:

Con una tasa de cambio de 110 COP por 1 BRL.

	Colombia	Brasil
Precio del café (c)	10.000 COP	5 BRL (550 COP)
Precio de la soja (s)	15.000 COP	2 BRL (220 COP)

Después de realizar la conversión monetaria correspondiente, es evidente que Brasil tiene la ventaja absoluta sobre Colombia en la producción de los dos productos; aparentemente, Brasil no tiene ningún incentivo para especializarse ni para comercializar con Colombia.

Sin embargo, pueden dividirse los costos de los dos productos en Colombia ($c/s = 0.6$ y $s/c = 1.5$) y de igual manera en Brasil ($c/s = 2.5$ y $s/c = 0.4$), para saber así cuál costo relativo es menor en cuál país.

En este caso, el costo relativo del café sobre el de la soja es menor en Colombia, y el costo relativo de la soja sobre el del café es menor en Brasil.

Si los dos países siguen sus ventajas relativas, los dos se beneficiarán por medio de la especialización y el intercambio. Aunque las ventajas absolutas queden solo en uno de estos países (Brasil), esto es preferible a que no se comercialice y a que un país se vea

completamente afectado y no tenga beneficios sociales.

Una de las principales críticas a este postulado se centra en su utopía, ya que, aunque la especialización y el intercambio traigan consigo grandes beneficios sociales, es muy difícil que los consumidores y comerciantes brasileños estén dispuestos a pagar más por un producto que es mucho más económico en su país (Cuevas, 2007). Probablemente este será un incentivo para que los trabajadores cambien de actividad productiva: si muchos comienzan a producir lo mismo, existirá más oferta de dicho producto, por ende, los precios tenderán a bajar y esto podría evitar la especialización.

Las primeras teorías de comercio exterior fueron postuladas por Adam Smith, sin embargo, él no analizaba todos los escenarios posibles. Pero en la economía es normal que alguien apoye o refute teorías ya planteadas, y David Ricardo no fue la excepción. Ayudado por algunos postulados de Smith, Ricardo avanzó en su teoría hasta el punto en el que lo pudo criticar respecto a su forma de ver los precios y los diferentes escenarios del mercado internacional.

David Ricardo analizó escenarios diferentes y de ahí surgieron teorías como la de los precios relativos, en la que trató la relación capital/trabajo

—dejando a un lado muchos de los factores que para Adam Smith formaban parte del precio— y ventajas comparativas, buscando demostrar un escenario más realista. Pero entonces surgió una paradoja, ya que, aunque buscaba un escenario realista, terminó dando un escenario utópico como solución, de manera que una fue inspiración para la otra.

Aunque David Ricardo expuso sus teorías, también se le criticó fuertemente debido a que algunos de sus postulados eran utópicos, no obstante, han ayudado en la búsqueda del desarrollo social a nivel global, maximizando beneficios para la mayoría.

Apologías al modelo de David Ricardo

Algunos políticos, empresarios, economistas y analistas han hecho críticas sobre el modelo de David Ricardo, sin embargo, Paul Krugman, Maurice Obstfeld y Marc Melitz (2013) aclaran tres mitos sobre las ventajas comparativas.

El primero es que *el libre comercio solo es beneficioso si tu país es suficientemente productivo como para resistir la competencia internacional*. Erróneamente, los que critican el comercio internacional tomando como base este mito caen en la trampa de olvidar que, para que el país tenga libre comercio, no necesariamente debe tener una ventaja

absoluta, pues con que tenga alguna ventaja relativa es más que suficiente, porque esta no depende únicamente de la productividad con respecto a la industria extranjera, sino que también depende de la tasa salarial local respecto a la extranjera. Sin embargo, también sucede que, aunque un país tenga tasas de salarios menores sobre la producción de un bien, no tenga todavía así la ventaja comparativa sobre ese bien respecto a otro país, ¿es esto justo? Pues esto nos lleva a responder al segundo mito.

La competencia exterior es injusta y perjudica a otros países cuando se basa en salarios muy bajos. Para el ganador del Premio Nobel de Economía 2008 y sus coautores, este argumento es falaz, pues la tasa salarial es irrelevante cuando se habla en términos de qué país realmente gana con el comercio. Al tener salarios bajos, los trabajadores se ven beneficiados por comerciar productos cuya producción es más barata, esto es lo que realmente importa, ya que al final lo que vale es el intercambio de productos en el que la producción de cada bien sea más barata respecto al otro país. Pero, entonces, ¿no se verían más beneficiados los países con salarios más altos? La respuesta a esta pregunta nos lleva al último mito de las ventajas comparativas.

El comercio explota a un país y lo empobrece si sus trabajadores reciben unos salarios muy inferiores a los trabajadores

de otros países. Con base en este argumento, algunos críticos distorsionan el centro de la idea de Ricardo, ya que se trata de producir los recursos con los que se tengan ventajas con respecto a otros países y poder ser parte del libre comercio, para con esto ser beneficiados con los intercambios que ello genere, lo cual finalmente sugiere un *trade off* entre participar del libre comercio y si con salarios reducidos se están exportando bienes con los que se tienen mejores beneficios respecto a los que no.

Discusiones del comercio en el nuevo siglo

El avance tecnológico ha logrado dar gran apertura al comercio de manera efusiva. Sin embargo, como se ha presentado a lo largo de la historia, los problemas de economía se han vuelto de economía política, pues los que toman las decisiones acerca de los direccionamientos del comercio en los países son los miembros del Estado que velan por verse beneficiados de la mejor manera de estos acuerdos e intercambios que produce el libre comercio en el marco de la globalización, desvirtuando así nuevamente la teoría de David Ricardo.

Los cambios superpuestos por la globalización han generado nuevas críticas al comercio, incluso de parte de algunos de los más puristas de las ventajas comparativas, como Samuel-

son, que tiempo después de revivir la teoría de Ricardo al comercio moderno concluyó que los cambios tecnológicos generan distorsiones sobre esta conjetura.

De igual manera, otro ganador del Premio Nobel de Economía, Stiglitz, argumenta que los efectos de la globalización producen que “el comercio de mercancías sea un sustituto de la circulación de personas” (Subacchi, 2016). Por ser este un efecto de la baja existencia de mercados perfectos, el libre comercio iguala los salarios para los trabajos no cualificados. Para Stiglitz, el punto de llegada al que se debe encaminar la economía es procurar el bienestar de la sociedad, para así, posteriormente, tener unas buenas prácticas en el libre comercio.

Proteccionismo a largo plazo representa una economía sólida en el libre comercio

La historia económica, al igual que algunos autores de la heterodoxia económica, especialmente del siglo xx, como Ha-Joon Chang, resalta la importancia del proteccionismo durante la fase inicial del proceso de desarrollo de los países que posteriormente, en el siglo xx, serían reconocidos como desarrollados.

De esta manera, Chang reseña *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective*, obra

que muestra cómo, ante el ascenso del neoliberalismo, se ha promovido la idea de la reducción del Estado y las barreras comerciales. De este modo se consolidaron instituciones para la creación de acuerdos comerciales conjuntos, como la Organización Mundial de Comercio (OMC). No obstante, el autor es crítico frente al régimen que se encuentra vigente hasta hoy en el mundo, el de la *globalización y el comercio internacional*. El autor señala que la implementación de dicha apertura representó altos costos para los países que aún no alcanzaban el desarrollo, dado que ellos dejaron de promover la industria y el desarrollo interno de cada país. Chang observa que la experiencia de implementar un sistema proteccionista no es negativa, puesto que los países desarrollados, cuando se encontraban en la etapa inicial de promoción de su desarrollo técnico, protegieron su producción y sus nacientes industrias internas.



Imagen tomada de [goo.gl/bGBswP].

Dos ejemplos muy claros de la importancia del proteccionismo en los países actualmente desarrollados son Gran Bretaña y Estados Unidos.

En el caso de Gran Bretaña, Enrique VII fue el protagonista del fomento de su producción, puesto que estableció medidas arancelarias para convertir al país de un exportador de lana a un potencial exportador de productos derivados de ella. De esta manera, Chang señala que se consideró la promoción de la industria hasta la década comprendida entre 1820 y 1830, a pesar de que, para esta industria, los rezagos de la Revolución Industrial habían sido abolidos y de que el proceso de liberalización de las economías había iniciado.

En el caso es de Estados Unidos, cuando se desató el proceso de independencia surgieron allí dos tendencias: los que geográficamente se encontraban en el sur del país y los del norte. Los primeros se oponían rígidamente a la protección de la industria nacional, mientras que los segundos promovían dicha restricción, pues beneficiaba la protección de sus manufacturas. Uno de los más reconocidos protectores de la industria nacional fue Alexander Hamilton, quien, a pesar de los consejos de Adam Smith y Jean Baptiste Say, defendía la protección del comercio nacional bajo el argumento de que grandes industrias nacionales podrían salir a competir en el

mercado extranjero siempre y cuando ofrecieran garantía de crecer al ritmo internacional.

Efectos del libre comercio en la economía colombiana

En Colombia, desde la apertura económica de 1990 se ha discutido sobre los efectos del libre comercio a nuestra economía, no solo a los sectores industriales, sino también a los sectores agrícola y de servicios; sin embargo, ha habido argumentos a favor de los beneficios que el libre comercio ha traído al país.

En relación con el TLC con los Estados Unidos, sus ventajas son, en primer lugar, el acceso de Colombia al mercado más grande del mundo, cuyos habitantes tienen un ingreso per cápita de USD 5.3041,98, teniendo en cuenta que la sociedad estadounidense es una de las más consumistas. Otra ventaja de este tratado es que convierte a Colombia en un país atractivo para la inversión, dado que, como país en vías de desarrollo, una de las principales fuentes de financiación se encuentra precisamente en la inversión. Una ventaja más es que implementa controles más fuertes a la propiedad intelectual, con lo cual se promueven la innovación y la invención científica, literaria, entre otros.

Además, se permite la firma de un instrumento que no necesita renova-

ción, con lo cual no hay incertidumbre acerca de las normas o condiciones del comercio bilateral. Incluso en el sector agropecuario se tiene información completa acerca de los requerimientos para que los productos nacionales sean aceptados en el exterior. Otra ventaja es que, al eliminar los aranceles, quedan más ganancias para los comerciantes, quienes, para 2010 —es decir, antes de la firma del TLC con Estados Unidos—, cerca de 9 millones de dólares se pagaron en impuestos. Dado que el principal país de exportación de Colombia es precisamente Estados Unidos, hay gran ventaja en su acuerdo, pues se eliminó cerca del 99 % de aranceles a los productos de exportación, como es el caso de las flores, el azúcar, los productos lácteos, el tabaco, entre otros.

Para Colombia, una de las razones que, según el diario *Portafolio*, explica la premura de la firma de los TLC es la necesidad de no perder las preferencias que nuestro país tiene en el marco de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA), la cual permite que la industria colombiana tenga un acceso más fácil a la tecnología y maquinaria importada y que posibilite un incremento de la competitividad, favoreciendo así una amplia gama de opciones de bienes y servicios que el consumidor puede adquirir. En cuanto a la urgencia de mantener las preferencias ATPDEA, un estudio reciente del Banco de la

República concluyó que la terminación del ATPDEA reduciría las exportaciones no tradicionales a Estados Unidos en USD 180 m (1.8 % de las ventas de productos no tradicionales totales de 2004) (Portafolio.com, 2006).

Las razones aducidas para este entreguismo consisten en que no podemos perder el bus del desarrollo y en que, si no se firma, se pondría en peligro el futuro del país (Portafolio.com, 2006), todo esto claramente bajo el argumento de la posible pérdida del mercado de Estados Unidos.

Pero no solo el TLC con Estados Unidos es representativo para el país. El TLC con Corea también representa ciertas ventajas, por ejemplo, hace que se amplíen mercados, se mejore la competitividad y se aumente la exportación de productos cárnicos.

El TLC con Corea beneficia la industria de los lácteos en el país, pues la producción de alimentos agrícolas en el continente asiático es muchas veces insuficiente. También los floricultores se benefician de dicho acuerdo, puesto que la exportación de hortensias aumenta debido a que esta planta es utilizada en los matrimonios coreanos.

Además, el TLC entre Colombia y Corea es una gran oportunidad para el sector azucarero, como lo afirma el representante de la Asociación de Cultivadores de Caña de Azúcar de

Colombia (ASOCAÑA), Alexander Carvajal (Colprensa, 2011).

Pero, respecto al TLC entre Colombia y Corea del Sur, son diversos los sectores industriales que han señalado que este pacto comercial generará un impacto nocivo en la industria colombiana dado que no hay condiciones reales de intercambio. En este sentido, ProIndustria se refiere a que el tratado no considera que Corea del Sur sea una economía altamente competitiva que cuenta con subsidios del Estado y, además, que su industria genera más de 300.000 empleos (Dinero.com, 2013).

En contraposición a los argumentos anteriormente presentados en cuanto a los beneficios de los TLC, Beethoven Herrera se refiere al caso del TLC con la Unión Europea, respecto al cual señala que Colombia, incluso hoy, no posee las características técnicas para tomar provecho del pacto comercial (Herrera, 2011). Al respecto, Herrera menciona que Colombia carece de infraestructura y carreteras para poder competir con la Unión Europea. El argumento teórico al que alude es el planteamiento realizado por Friedrich List en 1941 acerca del libre comercio. Lo anterior indica que en este tipo de pacto comercial existirán quienes reciban más y mejores beneficios.

Finalmente, los anteriores argumentos tanto a favor como en contra muestran

que el libre comercio sigue y seguirá siendo un problema de economía política. Sin embargo, los ejecutores de estas políticas comerciales deben tener en cuenta la profunda exclusión social, el proceso de empobrecimiento del país y la excesiva concentración del ingreso, de la riqueza y de oportunidades, pues eso no se trata de una política neopopulista, sino de la creación de condiciones de equidad en un sistema de mercado, para así tener acceso a las condiciones propicias para la reproducción de su capital humano y físico (Garay, 2003, p. 25).

Referencias bibliográficas

Castrillón, A. (2001). La OMC en perspectiva. *Con-texto*, 9, 13-26. Recuperado de goo.gl/mhkbCr

Chang, J. (2002). *Kicking away the ladder: Development strategy in historical perspective*. Londres: Anthem Press.

Colprensa. (7 de febrero de 2011). Pro y contra del TLC de Colombia con Corea del Sur. *El País*. Recuperado de goo.gl/OKzE7G

Cuevas, H. (2004). *Fundamentos de la economía de mercado*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

_____. (2007). *Teorías económicas del mercado*. (2.ª ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Dinero.com. (21 de febrero de 2013). TLC con Corea del Sur en la balanza. *Dinero*. Recuperado de goo.gl/RzZnmr

Garay, L. (2003). En torno a la economía política de la exclusión social en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 5(8), 15-31. Recuperado de goo.gl/NBroqn

Herrera, B. (diciembre de 2011). TLC Colombia-Unión Europea: retos y desafíos. *Policy Paper*, 5. Recuperado de goo.gl/npHC3l

Krugman, P., Obstfeld, M. y Melitz, M. (2013). *Economía internacional* (9.ª ed.). México: Pearson.

Portafolio.com. (14 de febrero de 2006). Ventajas y desventajas del TLC. *Portafolio*. Recuperado de goo.gl/n0YxGJ

_____. (12 de octubre de 2011). Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. *Portafolio*. Recuperado de goo.gl/Sfk7X7

Subacchi, P. (22 de octubre de 2016). *Free trade in chains*. Recuperado de goo.gl/1DaW3v

Torres Gaytán, R. (2005). *Teoría del comercio exterior* (25.ª ed.). México: Siglo XXI.