

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA

«Libre comercio: retos tradicionales y nuevos desafíos»

Traducción del original «Free Trade: Old and New Challenges», publicado en The Economic Journal (104, March, págs. 231-246)

Jagdish Bhagwati (*)
Universidad de Columbia

Palabras clave: Libre comercio, mercados de factores, mercados de productos, imperfecciones.
Nº de clasificación JEL: D4, P16.

Este trabajo analiza los nuevos y tradicionales desafíos a los que se enfrenta la teoría y la política de libre comercio. Los desafíos tradicionales trataban de socavar el argumento a favor del libre comercio citando uno u otro de los tipos de imperfecciones del mercado. Así, el período de posguerra ha presenciado dos de estos desafíos: las imperfecciones en los mercados de factores fueron analizadas desde los años 50 hasta los 70, las imperfecciones en los mercados de productos fueron estudiadas durante los años 80. Los nuevos desafíos son dos. Uno procede de las peticiones de un comercio justo o fair trade como condición previa para establecer un libre comercio: y el otro aparece de la preocupación de que el libre comercio, en tanto que eficiente, empobrezca a la mano de obra no cualificada de los países más ricos.

Puesto que había pronunciado una conferencia sobre Harry Johnson hace cuatro años en Londres, me sorprendió el ser invitado a dar otra hoy. Pero entonces recordé su incomparable productividad: sus artículos continuaron siendo publicados incluso después de su muerte, las redacciones de muchos diarios estaban llenas de ellos. Debido a esto, resulta apropiado que sea homenajeado con frecuencia. Además, en estos días en los que existe una gran preocupación por los rendimientos crecientes a escala, esta proliferación de conferencias en recuerdo de un gran economista está doblemente justificada.

(*) Conferencia Harry Johnson de 1993. He aprovechado el trabajo de Irwin(1991a) y el diseñado el apartado 1 sobre Bhagwati (1992). Estoy en deuda con Jhon Chipman, Douglas Irwin, Paul Samuelson y Martin Wolf por las múltiples conversaciones que hemos mantenido durante estos años sobre los temas aquí tratados.

Puesto que Harry Johnson seguía la tradición inglesa de formar su teoría a partir de los problemas del mundo real y, una vez formada ésta, volver a analizar los problemas de una forma perspicaz, considero apropiado remitirme a la conferencia anterior sobre Johnson para plantear las amenazas que actualmente se ciernen sobre el sistema de comercio multilateral debido al aumento del recurso al regionalismo y al individualismo exacerbado y a las dificultades que estamos observando para concluir las negociaciones de comercio multilateral de la Ronda Uruguay¹. Por lo general, estas cuestiones se relacionan con el modo de conseguir un libre comercio universal para todo el mundo, pero no plantean directamente si el libre comercio resulta beneficioso para uno mismo.

Hoy, sin embargo, pienso dirigirme a esta última, y más básica cuestión: si el libre comercio es un objetivo de política deseable para el propio país. Esta es, en realidad, una cuestión que siempre ha estado en el centro del análisis de los economistas internacionales, desde que Adam Smith planteó la división del trabajo y David Ricardo, siguiendo a James Mill, formuló la doctrina de la ventaja comparativa y proporcionó el modelo teórico fundamental para el libre comercio.

Puesto que este modelo depende críticamente del supuesto de que los precios de mercado reflejan los costes sociales, los desafíos a la doctrina del libre mercado han procedido durante los dos últimos siglos de los teóricos que se centran en una u otra imperfección del mercado. La existencia de fallos de mercado implica que los precios de mercado ya no se igualan a los costes sociales y es necesario que la mano invisible, ahora débil e inadecuada, sea ayudada y, de aquí, que el libre comercio pueda mejorarse a través de la intervención.

Así, desde los razonamientos teóricos iniciales de la primera mitad del siglo XIX, en los escritos de John Stuart Mill y Robert Torrens, a favor de la protección para la industria incipiente y de un arancel para explotar el poder comercial del monopolio hasta el período de posguerra cuando entre los años 50 y 70 los economistas de mi generación analizamos las imperfecciones de los mercados de *factores* y en los años 80 nuestros estudiantes analizaron las imperfecciones de los mercados de *productos*, los teóricos de la política comercial han continuado reexaminando el modelo fundamental del libre comercio y diseñando la intervención política adecuada a la luz del fallo de mercado más próximo.

Estos desafíos «tradicionales» al libre comercio basados en los fallos del mercado han proporcionado, en ocasiones, soporte intelectual a las fuerzas proteccionistas y los desarrollos teóricos de los años 80 que analizaron las imperfecciones de los mercados de productos (especialmente en los modelos de interacción estratégica) han sido ciertamente utilizados de una forma general para alentar sentimientos contrarios al libre mercado y para justificar políticas proteccionistas por parte de quienes las diseñan. Sin embargo, en los 90, cuando cerramos el milenio, aparecen nuevos desafíos que, procedentes de dos direcciones completamente distintas, tienen poco que ver con los fallos del mercado tradicionales.

Por un lado, ha crecido el temor en los países desarrollados, y desde luego en los Estados Unidos, de que el libre comercio con los países en vías de desarrollo reduzca

¹ Se ha publicado una versión ampliada de esa conferencia con el título de *The World Trading System at Risk* en Bhagwati (1991c).

implacablemente los salarios reales de la mano de obra no cualificada. Paralizado por la historia, Marx golpea de nuevo: el empobrecimiento del proletariado es algo muy temido. Con el estado redistributivo acorralado en todas partes, los resultados de la fijación de salarios por medio del mercado han adquirido más importancia que nunca. Por tanto, de ello se sigue que, mientras que el libre comercio representa una mejora en el sentido de Pareto en relación a la compensación potencial, su impacto perjudicial sobre la distribución de la renta en ausencia de una compensación real hace que se revele como una política poco atractiva. En los EE.UU., donde con frecuencia se atribuye al libre comercio el estancamiento de los salarios reales de la mano de obra no cualificada, los sindicatos se oponen con fuerza a aceptar el libre comercio con México bajo el Tratado de Libre Comercio (TLC o NAFTA) por esta misma razón y el titubeo inicial de la administración Clinton en la ratificación del TLC refleja con toda certeza la existencia de estos temores.

Al mismo tiempo, se ha producido un aumento sin precedentes en las demandas de unas reglas de juego como condiciones previas para el libre comercio. La suposición es que, a menos que un número cada vez mayor y más amplio de políticas internas, como las regulaciones medioambientales y los estándares laborales, sean armonizadas para la industria en todos los países, la competencia bajo el libre mercado será «injusta». Aunque pueden aceptarse tan sólo algunas de estas reclamaciones, ya que casi todas se basan en razonamientos falaces, la implicación directa es que el libre mercado, percibido entonces con rivales que comercian «injustamente», estará amenazado. Por supuesto, esto es así: uno de los principales obstáculos para cerrar el TLC y las negociaciones de la Ronda Uruguay, por ejemplo, ha sido precisamente la presión realizada sobre la administración Clinton para que complazca a los grupos de presión medioambientales en estas cuestiones.

Antes de regresar con mayor profundidad sobre estos nuevos desafíos, considerando tanto sus orígenes políticos como sus implicaciones teóricas, permítaseme proporcionar una perspectiva histórica de los desafíos tradicionales basados en los fallos del mercado para que los importantes desarrollos de los científicos años 80, que todavía son citados por muchos de los políticos y burócratas como legitimación para sus movimientos proteccionistas de los años 90, sean mejor juzgados.

1. LOS DESAFÍOS TRADICIONALES

Los argumentos teóricos esgrimidos a favor de la protección de la industria incipiente y de un arancel que aprovechara el poder del monopolio en el comercio fueron los únicos desafíos serios para el libre comercio durante el siglo XIX y principios del siglo XX².

1) El primer argumento contra el libre comercio, y en términos políticos el de mayor influencia, apareció tras el comienzo de la Gran Depresión. En la conferencia sobre *Libre comercio y economía moderna* en 1951 a la Sociedad Estadística de Manchester, John Hicks (1959, p. 48) contaba cómo el desempleo de estos años había socavado gravemente la confianza en la doctrina del libre comercio:

² Las referencias históricas claves para estos argumentos son Mill (1848) y Torrens 1844).

La causa principal que hizo cambiar la opinión liberal en Inglaterra y perder la fe en el libre comercio fue la incapacidad del viejo liberalismo para enfrentarse al desempleo masivo y la posibilidad de utilizar las restricciones a la importación como parte de un programa activo de lucha contra el desempleo. Uno está obligado, por supuesto, a asociar esta forma de pensar con el nombre de Keynes. Fue esto, casi únicamente, lo que condujo a Keynes a abandonar su creencia inicial en el libre mercado.

La apostasía de Keynes sobre el libre comercio ya había sido esbozada en *Un tratado sobre el dinero* (1930) y en su testimonio ante el comité MacMillan en febrero de 1930 donde ofreció su opinión acerca de que los aranceles, aunque desaconsejables como una política a largo plazo, podrían aliviar directamente la depresión³. Sin embargo, este punto de vista pasó a ser más evidente en el pensamiento de Keynes y en sus escritos durante 1931, lo que condujo al célebre enfrentamiento con Lionel Robbins y a la réplica a Keynes en el libro *Tariffs: The Case Examined*, editado por Beveridge (1932), por parte de Robbins, Hicks et al.

Curiosamente, Keynes parece haber anticipado la objeción posterior de que la mejor intervención para alcanzar el pleno empleo era una reactivación interna más que una variación del gasto con fines proteccionistas⁴:

Si las naciones pueden aprender a conseguir por sí mismas el pleno empleo por medio de su política interna... ya no existiría un motivo de presión por el cual un país necesitaría abrir paso a sus mercancías en otro o rechazar las ofrecidas por sus vecinos.

Análisis teóricos posteriores mostrarían entonces como, bajo tipos de cambio fijos, la reactivación ocasionaría un desequilibrio externo y, por tanto, ambas políticas, reactivación y devaluación, serían en general necesarias para alcanzar los dos objetivos de equilibrio interno y externo. De esta manera, los aranceles como una solución política contra el desempleo serían una combinación inferior a la óptima de devaluación y reactivación.

Pero sobre esta idea hablaremos más tarde. Durante los años 30, la renuncia de Keynes a la doctrina del libre comercio originó una gran desconfianza en esta doctrina. Combinado con el desempleo masivo provocado por la Gran Depresión y las persistentes repercusiones de su desolación, esta apostasía se convirtió durante los años 30 en el episodio más dañino para la teoría del libre comercio.

2) Los años 30 fueron también testigos de la aparición de una amenaza para el libre comercio procedente de una dirección completamente opuesta. No procedía de una revisión de la situación económica, sino de un desarrollo teórico totalmente autónomo y, lo que es más, de una forma curiosamente tangencial.

³ Estoy en deuda con Barry Eichengreen (1984), Bernard Wolf y Nicholas Smook (1988) y Douglas Irwin (1991b) por sus extensos y estructurados análisis sobre los puntos de vista de Keynes respecto el libre comercio.

⁴ Citada por Irwin (1991b). Joan Robinson (1937) y Nicholas Kaldor (1950-51) analizaron más detalladamente el argumento de que las políticas de variación del gasto para deflactar el gasto sobre sí mismo eran políticas de «empobrecer al vecino».

Cuando finalizaban los años 1920, Edward Chamberlin (1929) y Joan Robinson (1931) propusieron de forma independiente un importante análisis teórico de la competencia imperfecta, iniciando la exploración sistemática del terreno intermedio existente entre la competencia perfecta y el monopolio puro⁵. El resultado supuso un importante perjuicio a la noción de que los precios de mercado reflejaban los costes sociales, poniendo en tela de juicio, en sentido amplio, las virtudes del *laissez-faire* y, de una manera más restringida, los logros del libre mercado.

Los economistas de la Escuela de Chicago consideraron esto como una amenaza que legitimaría el intervencionismo. Por ello, procedieron a cuantificar la amenaza por medio de la econometría para demostrar que, a pesar de que los mercados parecían imperfectos a simple vista, en realidad «funcionaban» o «casi funcionaban» en competencia y que las imperfecciones no eran causas suficientes para requerir una política intervencionista. Hoy, no hablamos de cuasi competencia sino de «mercados contestables» pero, en general, la idea es la misma.

Sin embargo, a pesar de la respuesta de la escuela de Chicago, el escepticismo acerca de que los precios no reflejasen los costes sociales debido a la competencia imperfecta fue una idea que originó una fuerte erosión de la confianza en que el libre comercio fuese una política deseable. En su conferencia de 1951, en la que analizaba las diferentes razones por las cuales la doctrina del libre comercio había perdido «mucho de su empuje» y «había sido cuestionada»⁶, John Hicks (1959, p. 46) reflejaba perfectamente esta realidad:

...el argumento Monopolio-Competencia... es de una importancia práctica mucho menor que los otros, pero merece que lo mencionemos al menos de pasada, puesto que indudablemente ejerce una importante influencia —de una forma negativa— en las mentes de los estudiantes de economía... Si los costes aparentes sólo son iguales a los costes verdaderos bajo condiciones de competencia perfecta y la competencia difícilmente es perfecta, el origen del razonamiento a favor del libre comercio parece desaparecer. Esta es, de hecho, una descripción adecuada del esquema mental que una buena parte de los estudiantes de economía parecen haberse construido.

Pero el daño causado por la teoría de la competencia imperfecta a la política de libre comercio no puede decirse, como también sugiere Hicks, que haya sido grave. Existen dos razones. La primera, no había nada en los acontecimientos económicos que indujese a solicitar protección, el ataque al libre comercio que citaba este tipo de argumento era de una variedad nihilista, difícil de utilizar por algún grupo de poder específico. Por otro lado, el libre comercio ya se encontraba en peligro, y de forma

⁵ Existen diferencias entre ambos pioneros. En concreto, el análisis de Chamberlin hizo más hincapié en la diferenciación de productos, mientras que Mrs. Robinson centró su análisis en el monopsonio y la discriminación de precios. Chamberlin insistía en diferenciar su análisis del «monopolista» del análisis de la competencia «imperfecta» realizado por Mrs. Robinson. Entre ambos, inocente de la acritud resultante, estuvo H.D. Henderson (el profesor de política económica de Drummond en Oxford en aquella época). Presidiendo la conferencia de Chamberlin en el Colegio All Souls, Henderson le presentó, sin ningún juego doble intencionado, como el «padre de la teoría de la competencia imperfecta».

⁶ Hicks escribe: «El libre comercio ya no es aceptado por los economistas en la misma forma en que lo era antes, ni tan siquiera como ideal. Los economistas no han perdido autoridad, pero la opinión económica preponderante ya no está tan segura en lo que al libre comercio se refiere» (1959, pp. 41-2).

mucho más seria, debido a la deserción de Keynes, a la circunstancia económica de un desempleo masivo y a las nuevas ideas macroeconómicas que ya he expuesto. En los años 80, cuando los economistas retornaron a la teoría de competencia imperfecta, la amenaza pasaría a ser grave: la situación económica habría cambiado, con la existencia de un deseo apremiante de protección, y la forma y el fondo del nuevo trabajo sobre competencia imperfecta sería más fácilmente utilizable por parte de los intereses proteccionistas.

3) Permítanme regresar directamente al período de posguerra. De los años 50 a los años 70 transcurrieron las décadas de mayor liberalización del comercio en los países desarrollados. Las sucesivas Rondas de negociaciones del GATT dieron como fruto un descenso de los niveles arancelarios. La expansión comercial y el crecimiento de la renta se combinaron para hacer de estas dos décadas la época dorada con la que contrastarían, por desgracia, los últimos y más complicados años de la década de los 70. Fue, de nuevo, el apogeo del libre comercio.

Pero el aumento de la liberalización comercial en los países desarrollados contrastó con la vuelta a la sustitución de importaciones y a las políticas proteccionistas en los países subdesarrollados. Los países recién independizados en vías de desarrollo estaban decididos a utilizar libremente el justificante de una «industria incipiente» para apoyar a las empresas que surgían. De igual modo, consideraron que estas industrias eran necesarias para configurar una economía y una sociedad modernas, dando lugar a lo que los economistas en los años 60 denominaron una preferencia «no económica». Por otro lado, existía una creencia generalizada acerca de que los países en vías de desarrollo se caracterizaban por presentar varias imperfecciones del mercado, las más destacadas residían en los mercados de factores: distorsión de los diferenciales salariales entre sectores, salarios rígidos de tal modo que el salario de mercado excede al salario sombra, salarios mínimos para sectores específicos y monopsonio. Todo esto implicaba unos fallos de mercado que parecerían necesitar protección.

Curiosamente, ya que la teoría comercial con frecuencia responde a la realidad, los principales desarrollos en la teoría de la política comercial durante este período procedieron, no de la liberalización en los países desarrollados (a pesar de que el crecimiento del Mercado Común europeo estimuló toda una nueva teoría de aduanas y de liberalización preferencial del comercio)⁷, sino de los intereses y de las políticas proteccionistas de los países en vías de desarrollo.

Así, la teoría de la política de intervención óptima en presencia de objetivos no económicos fue alimentada por estos intereses: sus principales contornos fueron establecidos por las contribuciones de Corden (1957), Johnson (1956a), Bhagwati y Srinivasan (1969) y otros muchos⁸. Aunque supuso mucho más, se elaboraron una gran cantidad de desarrollos teóricos interesados en las políticas óptimas y subóptimas que remediaban los efectos distorsionadores de las diferentes imperfecciones en los mercados de factores.

⁷ Comenzando con Viner (1950), que fue el primero en distinguir entre desviación del comercio y creación de comercio, hubo un gran número de importantes contribuciones como Lypsey y Lancaster (1956-57), Lipsey (1957), Meade (1955), Johnson (1958a, b) y otros muchos.

⁸ La influencia de los intereses de los países en vías de desarrollo resulta evidente en otras muchas contribuciones a esta literatura, especialmente en Johnson (1965b), Bhagwati (1968) y Cooper y Massell (1965a, b).

Sin embargo, estos trabajos produjeron un giro más importante a favor del libre mercado. En lugar de acentuar la necesidad de proteccionismo para subsanar estos fallos del mercado, estos estudios concluyeron que la mejor forma para dirigir las distorsiones internas (como son la mayoría de las imperfecciones en el mercado de factores) era a través de intervenciones políticas internas y que, en estos casos, el proteccionismo era, a lo más, una medida subóptima.

El efecto neto de esta idea central fue el de reducir, no ampliar, los argumentos a favor del proteccionismo ya que hasta entonces se creía, en general, que el proteccionismo era la forma adecuada para manipular toda clase de fallos del mercado. Ahora, se veía que la protección era la mejor política sólo cuando las distorsiones eran externas y no internas⁹.

Esta idea fue aplicada de igual forma a la importante cuestión de los objetivos no económicos. De igual modo, los teóricos del comercio demostraron que tan sólo cuando los objetivos no económicos residían en el sector exterior (por ejemplo, cuando uno quiere reducir sus importaciones intentando conseguir la «autosuficiencia»), la intervención óptima se encontraría dentro del campo del proteccionismo; en cualquier otro caso, sería necesaria una intervención en la política interior.

Así, los años transcurridos desde los 70 hasta los 80 se caracterizaron por el contraste de los siguientes fenómenos:

- * una importante amenaza para el libre comercio procedente de las demandas proteccionistas de muchos países en vías de desarrollo que, de hecho, comprendían la protección extensiva como una parte de su estrategia de desarrollo por medio de la sustitución de importaciones frente a una amenaza de menor calibre para el libre comercio proveniente de los países desarrollados que perseguían la liberalización comercial en su lugar; y
- * una importante preocupación por los fallos de mercado (a través de los mercados de factores) y los objetivos no económicos, derivada de los intereses de los países en vías de desarrollo, lo cual implicaba aumentar la legitimidad de la intervención y presumiblemente, por lo tanto, de la protección al comercio frente a un fortalecimiento del acervo teórico favorable al libre comercio puesto que el análisis teórico, estimulado por estas cuestiones, demostraba que la intervención más adecuada necesaria era principalmente la que se debía realizar en los mercados interiores, no en forma de proteccionismo comercial.

4) Los años 80 compartieron con la época 1950-1970 la distinción de tener la teoría del libre comercio ampliada a la esfera de la competencia imperfecta. Pero mientras que el primer período se preocupó por las imperfecciones de los mercados de *factores*, el segundo se interesó por las imperfecciones en los mercados de *productos*.

⁹ Se podría añadir que sólo los economistas sofisticados entendieron esto en su totalidad. A finales de los años 70, cuando la industria del automóvil estadounidense estaba pidiendo protección, mi teléfono del MIT sonó. Un ejecutivo senior de una de las tres grandes empresas de Detroit quería conseguir que escribiese un trabajo para ellos, defendiendo la ayuda proteccionista para la industria del automóvil. Me dijo que había oído que yo había desarrollado argumentos a favor del proteccionismo en la literatura científica. Evidentemente, su informador económico estaba confundiendo mis múltiples análisis de las imperfecciones del mercado con conclusiones proteccionistas con mis ideas.

A su vez, esto reflejó un cambio de la preocupación por el proteccionismo en los países *en vías de desarrollo* a la preocupación por el proteccionismo en los países desarrollados. De hecho, al final de los años 1970, la combinación de escritos e investigaciones económicas a gran escala sobre los costes de la sustitución de importaciones y las ayudas al fomento de la exportación, impuestas condicionalmente por el Banco Mundial basado en estas ideas y hallazgos, y el ejemplo proporcionado por los éxitos logrados por las naciones del lejano oriente en el fomento de la exportación, había producido un aumento de la liberalización comercial entre los países en vías de desarrollo.

Por el contrario, los países desarrollados habían recurrido a barreras no arancelarias (BNAs) en lugar de a los aranceles reducidos «decididos» en el GATT. De hecho, el crecimiento de las BNAs, en forma de restricciones voluntarias a la exportación y la «protección intervenida» en forma de una inadecuada utilización de los mecanismos de comercio justo tales como las acciones anti-dumping (AD) y (la subvención de) los derechos de aduana compensatorios, se dispararon tanto en la CE como en los Estados Unidos desde principios de los años 80.

El aumento de los resultados proteccionistas reflejó un crecimiento tanto en la «demanda de» como en la «oferta de» protección. La demanda de protección había alcanzado niveles poco manejables a causa de la recesión a la que condujo Volcker. Además, los Estados Unidos sufrieron una grave sobrevaloración de su moneda durante la primera época de la administración Reagan. Los EE.UU. también sucumbían ante el regreso del «síndrome del gigante reducido» (Bhagwati e Irwin, 1987).

La intensa competencia entre las empresas de los países desarrollados y el deseo de protegerse frente a incursiones de competidores extranjeros, proporcionó entonces el contexto dentro del cual se establecieron los desarrollos teóricos que analizan las implicaciones del intervencionismo en el modelo de gran grupo de competencia imperfecta y más intencionadamente en los modelos oligopolistas de pequeño grupo. Cogieron la idea proteccionista, encontraron las necesidades de proteccionismo y, de esta manera, inmediatamente se vieron en el centro del escenario del debate de política pública.

Por lo tanto, desde el punto de vista proteccionista, los modelos de competencia imperfecta de los años 50 a los 70 se generalizaron en los países *en vías de desarrollo* como justificación (en una visión poco crítica) de su proteccionismo. Y de igual modo, los modelos de competencia imperfecta de los años 80 se generalizaron en los países *desarrollados* como justificación (en una visión poco crítica) de su proteccionismo.

En cuanto a la política, los teóricos de la competencia imperfecta en los mercados de productos han regresado por sí mismos al redil del libre comercio de dos formas:

- (i) O bien, han seguido la aproximación de la «Escuela de Chicago» diciendo que las imperfecciones del mercado no son tan numerosas y, por tanto, deberían ser ignoradas por los decisores de política. A este punto de vista se acogieron, en distintos grados, economistas como Gene Grossman (1986) quien expuso que la variación de rentas hacia uno mismo mediante una política comercial en las industrias oligopolistas, que se ha demostrado científicamente que es una buena política de intervención, requiere que existan unas rentas significativas que cambiar, pero que la cuantía de éstas, en realidad, es escasa.

- (ii) O bien, han seguido la aproximación, más conservadora, de la «Escuela de la elección pública» que esencialmente propone que la mano visible estrangulará: la intervención producirá peores resultados que los mercados imperfectos que intenta arreglar. Esto puede ocurrir si usted tiene un punto de vista del gobierno como depredador, lo cual no debería de sorprendernos. Pero procede de la visión de la escuela de la elección pública la cual presiona con especial interés para distorsionar el resultado. Paul Krugman (1987) adoptó este postulado.

Yo debería añadir, sin embargo, que los desarrollos teóricos de los años 80 no se realizaron tan sólo por un lado. Los argumentos a favor del libre comercio se vieron reforzados indirectamente por el nuevo interés en los modelos teórico-político-económicos que ya se han convertido en una fuerte tendencia dentro de la teoría económica más general¹⁰. En concreto, la noción de que el coste de la protección era bajo y de que, por tanto, no era merecedor de atención política simplemente porque las pérdidas de peso medidas a lo Harry Johnson *et al.* representaban una pequeña fracción de la renta nacional resultó ingenua cuando se tuvo en cuenta la persecución de rentas (Krueger, 1974) o la persecución de ingresos (Bhagwati y Srinivasan, 1980) inducidas. La teoría general de las actividades improductivas perseguidoras de beneficios (Bhagwati, 1982) considera formas alternativas en las que las actividades que utilizan los recursos pero no producen nada (y consiguen renta) pueden resultar de las presiones para realizar cambios políticos con el objeto de redistribuir la renta en favor de uno mismo (como con los aranceles) o de las presiones para participar en las rentas o ingresos generados por las políticas existentes (como cuando los grupos de presión compiten por los contingentes de importación que proporcionan ingresos que ya existen). Estas actividades improductivas perseguidoras de beneficios podrían añadirse significativamente al coste de la protección¹¹.

De esta manera, mientras que los 80 comenzaron enlazando la creciente demanda de proteccionismo en los países desarrollados con los desarrollos teóricos en la teoría de la competencia imperfecta en los mercados de productos y generando un aumento del proteccionismo, lo cual desembocó en una época en la que el libre comercio se vio seriamente amenazado, terminaron con la aparición de los defensores de la vuelta al libre comercio y con los nuevos desarrollos en la teoría de la economía política de las actividades no productivas perseguidoras de beneficios y de rentas que refuerzan los argumentos en contra del proteccionismo.

2. LOS NUEVOS DESAFÍOS

Pero, como ya hice notar al principio, han surgido nuevos desafíos que prueban el adagio de que el libre comercio no sufrirá el aburrimiento que sigue al éxito. Las reivindicaciones de un comercio justo y de una armonización de las políticas interiores y de las instituciones entre los países que comercian como condiciones previas al libre

¹⁰ Para un mayor detalle al respecto véase mi conferencia del Harms Prize, Bhagwati (1988).

¹¹ Cfr. Varian (1989) para problemas de medida y Hillman y Riley (1989) sobre el análisis en cuanto a si un dólar de rentas produciría un dólar de pérdida de recursos debido a la persecución de rentas. En estos momentos se dispone de una gran cantidad de literatura sobre esta última cuestión.

comercio se han multiplicado. De igual manera, existe la preocupación general de que la liberalización del comercio con los países pobres empobrecerá a los trabajadores de los países ricos: un miedo que articularon elocuentemente Ross Perot y Pat Choate (1993) en sus críticas contra el Tratado de Libre Comercio con México como «un esquema drástico e injusto» que «enfrentará a los trabajadores americanos y mexicanos en una carrera hacia el desastre».

2.1. El comercio justo como una condición previa para el libre comercio

Las peticiones de una armonización total o parcial de las políticas internas, como los estándares medioambientales y laborales, y de las instituciones internas, como los sistemas de distribución minorista y las políticas tecnológicas, han aumentado recientemente por diversas razones, a pesar de que un economista dedicado al estudio del comercio internacional normalmente consideraría que la diversidad entre naciones que comercian es algo beneficioso, en lugar de perjudicial, para que se produzca un comercio mutuamente provechoso¹².

Una razón, quizás la más importante, es que resulta más probable que las demandas proteccionistas sean aprobadas si, en lugar de decir que uno necesita ayuda porque no es capaz de competir, alega que los otros están ganando porque recurren a un comercio injusto¹³. El enorme uso de los mecanismos tradicionales para un comercio justo, tales como la imposición de medidas anti-dumping y compensatorias (diseñadas para contrarrestar las subvenciones extranjeras), durante los años 80, tiene que explicarse, no en términos de un aumento original del fenómeno del dumping predatorio o de las subvenciones extranjeras, sino como una adopción (de tipo Stigler) de estos mecanismos con propósitos proteccionistas. Irónicamente, estas instituciones de comercio justo han sido utilizadas de forma injusta para conseguir protección en lugar de para mantener el libre comercio.

Sin embargo, desde mi punto de vista, el principal factor contributivo ha sido la globalización de la economía mundial y el hecho de que en la actualidad, habiendo crecido prácticamente en todas partes las proporciones de comercio sobre el PNB durante las últimas dos décadas, un gran número de actividades están sujetas a la competencia internacional. Por lo tanto, entre los países de la OCDE (como han documentado Baumol et al., 1989) ha habido una convergencia considerable de los procedimientos técnicos, ocasionada en parte por las actividades globales de las multinacionales, por lo que más industrias que nunca son «libres»: el número de industrias que son «capaces de cambiar» debido a que otra consigue una nueva pequeña ventaja parece haberse inflado.

El resultado es una ventaja comparativa calidoscópica, una especie de filo del cuchillo, donde un día yo tengo ventaja comparativa en X y tú en Y, mañana ocurre otra

¹² Por supuesto, armonizar los «estándares» no es lo mismo que armonizar los gustos o las dotaciones. Esto último reducirá las ganancias del comercio al reducir la diversidad que produce comercio. Pero hacer que otro país adopte, digamos, un salario mínimo similar al propio puede incrementar las ganancias procedentes del comercio al aumentar las exportaciones propias dada la ratio precios de exportación-importación.

¹³ Cfr. Bhagwati (1991c) para un análisis más completo de los factores que contribuyen al aumento de las preocupaciones por un comercio injusto.

cosa completamente diferente y después, de nuevo, otra vez igual: una cierta clase de juego de las sillas¹⁴. De aquí, se desprenden dos consecuencias, cada una relevante para uno de los dos nuevos desafíos al libre comercio que he mencionado.

La primera es que, en este nuevo mundo amenazador, los productores pasarán a ser muy sensibles a la posibilidad de que sus competidores extranjeros estén traspasando el umbral de su límite competitivo debido a alguna ventaja «injusta» que «no deberían» tener. Cada uno estará mirando por encima de los hombros de los demás para ver si existe alguna institución o alguna política interna que les esté proporcionando esta ventaja injusta. El hecho de que no tengan las mismas regulaciones medioambientales y de que no tengan que encontrarse con los mismos estándares de seguridad es una de las quejas más comunes en la actualidad en aquellos países con estándares más duros, siendo éstos generalmente los países de la OCDE.

Como sugieren los acuerdos «suplementarios» sobre estas cuestiones del recientemente firmado TLC, el presidente Salinas tuvo que aceptar un aumento del salario mínimo en México, de esto a la petición de que incluso los salarios sean elevados en los países pobres si se quiere permitir el libre comercio con ellos, existe tan sólo un pequeño paso, o más bien una pendiente resbaladiza: habría resucitado el infame argumento de «la mano de obra barata».

La segunda consecuencia es que la volatilidad de la ventaja comparativa produciría un movimiento mayor de la fuerza de trabajo y, por tanto, podría impedir la adquisición de formación cualificada en el trabajo, alisando, de esta manera, la curva de crecimiento de los ingresos por el trabajo. Como se argüía en Bhagwati (1991 a, b) y se formalizaba en Dehejia (1992), agua pasada no mueve molino y un trabajador que se mueve no adquiere conocimientos¹⁵. Podría ser ésta una razón bastante novedosa que explicaría porqué el comercio puede impactar de forma negativa en los salarios, y que contribuye al segundo nuevo desafío al que se enfrenta el libre comercio que considero más adelante.

Sin embargo, volviendo a la cuestión del comercio justo, resulta evidente que la creencia de que la armonización de las políticas internas y las instituciones es generalmente esencial y anterior al libre comercio está basada en la errónea noción de que, sin dicha armonización, el comercio dejará de ser un fenómeno de ganancia mutua y, en su lugar, conducirá a la predación. El análisis económico puede confirmar con facilidad que esto es un razonamiento falso en general. La diversidad de políticas internas, instituciones y estándares es habitualmente compatible con un libre comercio perfectamente beneficioso.

No obstante, la suposición general y la demanda popular son, hoy en día, que si tu rival extranjero tiene unos estándares medioambientales y laborales menores, esto equivale a un «dumping social» por su parte en tu mercado y, por ello, se te debería permitir imponer aranceles compensatorios a la importación. Este concepto, que está ganando terreno en la CE y en los Estados Unidos, se basa en dos falacias obvias: (i) las diferencias en los estándares en las mismas industrias entre distintos países

¹⁴ Cfr. Bhagwati (1991a).

¹⁵ Una columna en *The Economist* (1993) cita un estudio sobre la OCDE de próxima publicación que confirma la relación entre el movimiento y la adquisición de cualificación propuesta en Bhagwati (1991a).

reflejarán justamente las diferentes prioridades entre las naciones en cuanto a sus objetivos, como cuando México prefiere utilizar su presupuesto en la prevención de la contaminación de un lago por agentes químicos procedentes de las fábricas papeleras en lugar de en la reducción de emisiones de CO₂ de los carburantes con plomo mientras los Estados Unidos prefieren lo contrario, y (ii) los mismos estándares generales, como un impuesto sobre las emisiones de CO₂, producirán generalmente efectos no neutrales sobre la ventaja comparativa (mientras que al centrarse en comparaciones medioambientales entre naciones dentro de la misma industria, se está pensando erróneamente que tales «cargas» recaen en la ventaja absoluta).

Además, resulta evidente que esta aproximación abre una caja de Pandora. Una vez que se admite, independientemente de la falta de lógica económica, que las diferencias de coste debidas a políticas internas distintas pueden ser compensadas, aun en el contexto original de «buenas» causas como la medioambiental o la laboral, esto se convierte en una invitación a los proteccionistas a citar muchas más razones para imponer aranceles compensatorios: esta es una tendencia que ya se manifiesta en los Estados Unidos en relación al comercio altamente competitivo con Japón y a las negociaciones del TLC¹⁶.

2.2. Comercio y salarios¹⁷

El otro desafío al libre comercio, de igual calibre que el anterior, procede del temor a los efectos sobre la distribución de la renta del comercio con el Sur. En efecto, resulta curioso que haya habido una inversión de actitudes en los países del Norte y los del Sur cuando se evalúa el comercio entre ellos. Durante los años 50 y 60, muchos de los países del Sur consideraban el comercio con el Norte como una amenaza, en lugar de como una oportunidad, tenían miedo de que, sin protección, no llegarían a industrializarse, y recurrieron a la sustitución de importaciones mientras que los países del Norte estaban abriéndose al Sur (así como a sí mismos) a través de una extensa liberalización. En la actualidad, y desde finales de los años 80, han surgido voces llenas de miedo en el Norte, temen que el comercio con el pobre Sur sea una receta para el descenso al nivel de los salarios y las condiciones laborales de estas naciones empobrecidas, en tanto que muchos de los países del Sur ven ahora el comercio con el Norte como una oportunidad, no como un peligro. El contraste entre las reacciones de los Congresos de México y de los Estados Unidos ante el TLC es un claro ejemplo de esta inversión de papeles.

Curiosamente, la principal construcción teórica que, implícita o explícitamente, ha proporcionado el apoyo intelectual, y prestado el aire de plausibilidad, al temor al empobrecimiento de la mano de obra no cualificada en el Norte a causa de un libre comercio mayor con el Sur, ha sido el famoso teorema de la igualación de los precios de los factores (IPF) (y el teorema de Stolper-Samuelson (SS) que muestra el efecto

¹⁶ El alcance completo de los resultados analíticos procedentes de las demandas de armonización de las políticas internas y de las instituciones se recoge en varios de los artículos escritos en el proyecto sobre *Fair Trade Claims and Gains from Trade* financiado por la Fundación Ford y dirigido por mí y por el Profesor Robert Hudec de la Universidad de Minnesota, Escuela de Leyes.

¹⁷ Los argumentos de este apartado han sido desarrollados con más detalle en Bhagwati y Dehejia (1993).

negativo del libre comercio sobre el factor de producción que es escaso en el país en relación con los países extranjeros con los que comercia, por ejemplo, la mano de obra no cualificada del Norte frente a la del Sur en relación con los otros factores de producción como el capital)¹⁸.

Por supuesto, resulta interesante el hecho de que cuando Paul Samuelson (1948, 1949) escribió estos dos artículos sobre el teorema IPF en *The Economic Journal*, el teorema fue considerado al principio como bastante poco plausible y, por ello, posiblemente erróneo, siendo poco más que una curiosidad teórica¹⁹. Al mismo tiempo, cuando Wassily Leontieff propuso su sorprendente descubrimiento de que los Estados Unidos estaban exportando bienes intensivos en trabajo, la búsqueda de explicaciones se enfocó fundamentalmente en las razones por las que el teorema IPF, que fundamenta el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, no podía mantenerse en el mundo real puesto que una o más de las condiciones de suficiencia (como la ausencia de inversión de la intensidad de factores) no eran realistas. En pocas palabras, la aproximación al teorema IPF por parte de los investigadores no fue por lo que en realidad definía, sino por las pistas que el teorema proporcionaba acerca de porqué no era cierto.

Por el contrario, la tendencia actual es considerar la igualación del precio de los factores como un destino inexorable: con el proletariado (no cualificado) enfrentándose a un empobrecimiento inevitable o, como mínimo, a un gran escollo para el crecimiento de sus salarios reales. Pero es el momento de recordarnos a nosotros mismos que aunque el punto de vista original del teorema IPF era correcto, sus supuestos son, de hecho, increíblemente exigentes. Por lo tanto, no es una guía obligatoria o adecuada para los fenómenos del mundo real.

Consideremos, en concreto, sólo tres razones por las que la presunción de que los salarios reales en el Norte y en el Sur convergerán como resultado del libre comercio puede ser considerada poco realista. Las relacionaré con el teorema SS, suponiendo que el país rico es importador de bienes intensivos en trabajo (no cualificado) y exportador de bienes intensivos en capital (físico y humano) y que el patrón de comercio mejora cuando el comercio es libre. En esta versión (2 x 2) del teorema, que es consistente con el teorema IPF, el salario real de la mano de obra no cualificada disminuiría²⁰.

1. *Economías de escala*. Las economías de escala pueden invalidar el teorema SS haciendo que los salarios reales de ambos factores aumenten. La razón es obvia: el efecto redistributivo que milita contra el salario real de la mano de obra no cualificada puede ser compensado por el efecto tirón de las economías de escala sobre los productos marginales y, de esta manera, sobre los salarios reales de ambos factores.

¹⁸ En el caso simétrico $n \times n$, el teorema IPF implica al teorema SS (como se ha indicado antes), pero el teorema SS no implica el teorema IPF. En principio, basta con esgrimir el teorema SS para producir el temor a que, si uno importa bienes intensivos en trabajo desde los países pobres y con abundante mano de obra del Sur, el libre comercio pueda dañar el salario real de los trabajadores del país.

¹⁹ Paul Samuelson me indica que su artículo de 1949 fue escrito para explicar los resultados del artículo de 1948 y que fueron destruidos dos artículos en pruebas sobre éste último por *The Economic Journal*.

²⁰ De esta manera, en lugar de centrarnos en si existe una convergencia de los salarios reales entre el Norte y el Sur, nos centramos directamente en la cuestión que está en el candelero: ¿conseguirán las importaciones de bienes intensivos en trabajo más baratos procedentes del Sur bajo un libre comercio mayor que caigan los salarios reales de nuestra mano de obra no cualificada? En principio, por supuesto, es teóricamente posible que esto ocurra mientras disminuye la IPF: por ejemplo, los factores que toman parte contra SS, citados arriba, podrían mantenerse en el Sur pero no así en el Norte.

La primera demostración teórica de este fenómeno fue elaborada por Arvind Panagariya (1981) que modeló economías de escala en forma tradicional, externas a la empresa pero internas a la industria, manteniendo con ello la capacidad para trabajar con modelos de competencia perfecta.

Helpman y Krugman (1985) alcanzaron la misma conclusión en el contexto de economías de escala internas a la empresa y, con ello, bajo competencia imperfecta. Sin embargo, su análisis se restringió al caso especial donde la producción por empresa no aumentaba con el comercio con lo que las ganancias añadidas del comercio se debían a la variedad en lugar de a la reducción del coste por el tamaño. Brown *et al.* (1993) han realizado un análisis más general e ilustrativo permitiendo ambos (y otros) efectos.

2. *Diversificación.* El teorema SS (al igual que el teorema IPF) depende de los equilibrios bajo autarquía y libre comercio situados en el cono de la diversificación, esto es, el comercio no debería producir una especialización completa. Cuando lo hace, la relación única entre los precios de los bienes y los factores se rompe: mientras que los precios de los factores son únicos en la especialización total en un bien, los precios de los bienes no lo son claramente ya que el crecimiento de los precios del bien será compatible con la especialización continuada en ese bien²¹.

De igual modo, mientras que el efecto redistributivo SS opera en la medida en que el comercio cambia la producción hacia un bien sin producir la especialización total, una vez alcanzada ésta cualquier aumento del precio (relativo) del bien implicará claramente que ambos factores ganarán con ello: se producirá un efecto tirón causado por esta mejora en el patrón de comercio (producida por el incremento en el precio relativo del bien especializado donde, y en términos del cual, su remuneración está fija en la especialización). El efecto neto podría permitir que ambos factores estuviesen mejor bajo el libre comercio que bajo la autarquía.

Pero, por supuesto, este efecto tirón ayudará a cada factor en proporción a la cuantía consumida de los bienes importados más baratos. Por lo tanto, sería pertinente señalar que, como muestra el trabajo de William Cline (1990) sobre textiles y como sugiere el empirismo casual para otros bienes importados como el calzado de baja calidad, los grupos que poseen bajos niveles de renta (entre los que se incluyen los trabajadores no cualificados) gastan sus ingresos de forma desproporcionada en bienes importados cuyos precios se hayan fuertemente afectados por la protección (como las restricciones voluntarias a la exportación en el calzado y el acuerdo multifibras (AMF) sobre textiles). Deardorff y Haveman (1992) han hecho la observación complementaria de que la petición de protección intervenida ha sido solicitada habitualmente para industrias que no son intensivas en la incidencia de la pobreza sobre su fuerza de trabajo y lo han hecho sugiriendo que la protección dada de este modo afecta, directamente, a la desventaja (relativa) de estas industrias, y de esta manera, a los pobres.

3. *Comercio y competencia.* El efecto tirón puede aumentar también si el comercio se traduce en más competencia y disciplina, causando efectos sobre la eficiencia $\times$ la cual se puede captar analíticamente como un cambio técnico neutral en el sentido de

²¹ Aquí estoy trabajando con la versión 2 x 2 de los teoremas SS e IPF.

Hicks. Si se hace esto, y se supone que el efecto opera por toda la economía en los dos sectores sobre los que se comercia, entonces claramente ambos factores consiguen mejorar sus salarios reales gracias a esto, compensando y posiblemente invirtiendo la caída en el salario real del factor afectado según el teorema SS.

Pero, aunque pudiera suponerse que la mejora en la función de producción crece diferencialmente más en los sectores que compiten con las importaciones, se puede ver de forma inmediata en el primer trabajo sobre las elasticidades-renta de la oferta en el equilibrio general bajo cambio técnico²² que, *ceteris paribus*, el efecto podrá aumentar el salario real del factor utilizado intensivamente en estos sectores: esto es, de la mano de obra no cualificada en este ejemplo.

La evidencia econométrica de esta hipótesis es difícil de encontrar. Sin embargo, el reciente trabajo de Jim Levinsohn (1993) sobre la hipótesis de las importaciones como competencia, aunque no especificada exactamente en la forma en que aquí se sugiere, ha tenido éxito en el análisis de esta hipótesis utilizando datos de la industria turca bajo condiciones de experimento casi controlado y hace suponer que mi especificación de los efectos del comercio sobre el cambio técnico a través de la competencia también puede desarrollarse.

De hecho, el consenso general que parece estar alcanzándose en la actualidad entre los economistas del comercio y del trabajo que estudian la experiencia de los salarios de la mano de obra no cualificada durante los 80 es que el comercio no es una causa significativa del fenómeno y que los verdaderos culpables son la tecnología y el cambio técnico²³.

La nueva tecnología de la información está reforzando el punto de vista de Griliches (1969) acerca de que la mano de obra cualificada es relativamente más complementaria al capital: un ordenador puede reemplazar a varios trabajadores no cualificados y crear un puesto de trabajo para un trabajador cualificado²⁴. El efecto de ambas fuentes de crecimiento, acumulación de capital y cambio técnico, puede entonces hacer que se reduzca, no que se incremente, el salario real de la mano de obra no cualificada.

En efecto, Marx puede estar golpeando de nuevo, pero no con la ayuda de Samuelson²⁵. La tarea que tenemos ante nosotros es, por ello, hacer que esto quede completamente claro antes de que el miedo al comercio con las «hormigas asiáticas» y con el «ejército de reserva» de trabajadores baratos de los países pobres haga que la situación se nos escape de las manos.

²² Cfr. el bello artículo de Findlay y Grubert (1959).

²³ Para una revisión y análisis detallados, véase Bhagwati y Dehejia (1993).

²⁴ Véase la evidencia en Bartel y Lichtenberg (1987), Berndt y Morrison (1991) y Krueger (1993), por ejemplo.

²⁵ Para trabajos empíricos que relacionen el cambio técnico con los salarios, véase en concreto Bound y Johnson (1992), Davis y Haltivanger (1991) y Mincer (1991). Aquí no he tratado en profundidad el vínculo agua pasada no mueve molino entre comercio y salarios, mencionado al principio de este apartado, porque todavía no hay disponible ningún análisis empírico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARTEL, Ann P. and LICHTENBERG, Frank R. (1957): «The comparative advantage of educated workers in implementing new technology». *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, pp. 343-59.
- BAUMOL, William J., BLACKMAN, Sue Anne B. y WOLF, Edward N. (1989): *Productivity and American Leadership: The Long View*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BERNDT, Ernst R. y MORRISON, Catherine (1991): «High-tech capital, economic performance and labor composition in U.S. manufacturing industries: an exploratory analysis». Unpublished manuscript, Cambridge, MA, MIT.
- BEVERIDGE, W. (de.). (1932): *Tariffs: The Case Examined*. New York: Longmans, Green and Co.
- BHAGWATI, Jagdish (1968): «Trade liberalization among LDCs, trade theory and Gatt rules». In *Value, Capital and Growth* (de. J.N. Wolfe). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- BHAGWATI, Jagdish (1982): «Directly-unproductive profit-seeking (DUP) activities». *Journal of Political Economy*, vol. 90, pp. 988-1002.
- BHAGWATI, Jagdish (1988): «Is free trade passé after all?». *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 125, pp. 17-44; reproducido como Capítulo I en J. Bhagwati, *Political Economy and International Economics* (de. Douglas Irwin). Cambridge, MA: MIT Press.
- BHAGWATI, Jagdish (1991a): «Free traders and free immigrationists: strangers or friends?». Russell Sage Foundation Working Paper n.º 20, New York: Russell Sage Foundation.
- BHAGWATI, Jagdish (1991b): «Trade and income distribution». Ponencia presentada en the Columbia University conference on Deindustrialization, New York.
- BHAGWATI, Jagdish (1991c): *The World Trading System at Risk*. Princeton: Princeton University Press.
- BHAGWATI, Jagdish (1992): «Fair trade, reciprocity and harmonization: the new challenge to the theory of policy of free trade», to appear in *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System* (de. Alan Deardorff and Robert Stern). Michigan: Michigan University Press, 1993.
- BHAGWATI, Jagdish y DEHEJIA, Vivek (1993): «Freer trade and wages of the unskilled: is Marx striking again?». Ponencia presentada en el Workshop on Trade and Wages at the American Enterprise Institute, Washington, DC: September 10.
- BHAGWATI, Jagdish y IRWIN, Douglas (1987): «The return of the reciprocitarians: US trade policy today». *The World Economy*, vol. 10, pp. 109-30.
- BHAGWATI, Jagdish y SRINIVASAN, T. N. (1969): «Optimal intervention to achieve non-economic objectives». *Review of Economic Studies*, vol. 36, pp. 27-38.
- BHAGWATI, Jagdish y SRINIVASAN, T. N. (1980): «Revenue-seeking: a generalization of the theory of tariffs». *Journal of Political Economy*, vol. 88, pp. 1069-87.
- BOUND, John y JOHNSON, George (1992): «Changes in the structure of wages in the 1980's: an evaluation of alternative explanations». *American Economic Review*, vol. 82, pp. 371-92.
- BROWN, Drusilla K., DEARDORFF, Alan V. y STERN, Robert M. (1993): «Protection and real wages: old and new trade theories and their empirical counterparts». Ponencia presentada en the CEPR/CESPRI conference on new trade theories, Bocconi University, Milán, 27-8 May.
- CHAMBERLIN, Edward (1929): *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- CLINE, William R. (1990): *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- COOPER, Charles A. y MASSELL, Benton F. (1965a): «A new look at customs union theory». *Economic Journal*, vol. 75, pp. 742-7.
- COOPER, Charles A. y MASSELL, Benton F. (1965b): «Toward a general theory of customs unions for developing countries». *Journal of Political Economy*, vol. 73, p. 461-76.
- CORDEN, W.M. (1957): «Tariffs, subsidies and the terms of trade». *Economica*, vol. 24.
- DAVIS, Steven y HALTIWANGER, John (1991): «Wage dispersion between and within U.S. manufacturing plants, 1963-86». *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, pp. 115-80.

- DEARDORFF, Alan V y HAVEMAN, John D. (1991): «The effects of U.S. trade laws on poverty in America». Discussion Paper n.º 285, Institute of Public Policy Studies, Ann Arbor, University of Michigan.
- DEHEJIA, Vivek H. (1992): «Kaleidoscopic comparative advantage and the rising skill differential». Unpublished manuscript, New York, Columbia University.
- DIXIT, Avinash (1992): «Investment and hysteresis». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, pp. 107-32.
- The Economist* (1993): «Musical Chairs». Economics Focus column, 17 July.
- EICHENGREEN, Barry (1984): «Keynes and protection». *Journal of Economic History*, vol. 44, pp. 363-73.
- FINDLAY, Ronald y GRUBERT, Harry (1959): «Factor intensities, technological progress and the terms of trade». *Oxford Economic Papers*. Vol. 11, pp. 11-21.
- GRILICHES, Zvi (1969): «Capital-Skill complementarity». *Review of Economics and Statistics*, vol. 51, pp. 4656-8.
- GROSSMAN, Gene (1986): «Strategic export promotion: a critique». In *Strategic Trade Policy and the New International Economics* (de. Paul R. Krugman), Cambridge, MA: MIT Press.
- HELPMAN, Elhanan y KRUGMAN, Paul R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- HICKS, John R. (1959): *Essays in World Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- HILLMAN, Arye y RILEY, John (1989): «Politically contestable rentes and transfers». *Economics and Politics*. vol. 1, pp. 17-39.
- IRWIN, Douglas (1991a): «Challenges to free trade». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, pp. 201-8.
- IRWIN, Douglas (1991a): «Keynes and the macroeconomics of protection». University of Chicago Business School, mimeographed.
- JOHNSON, Harry G. (1958a): «The gains from free trade with Europe: an estimate». *Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 26, pp. 247-55.
- JOHNSON, Harry G. (1958b): «The economic gains from free trade with Europe». *Three Banks Review*, vol. 39, pp. 3-19.
- JOHNSON, Harry G. (1965a): «Optimal trade intervention in the presence of domestic distortions». In *Trade, Growth and the Balance of Payments* (de. R.E. Caves, H.G. Johnson and P.B. Kenen). Amsterdam: North-Holland Publishing Co.
- JOHNSON, Harry G. (1965b): «An economic theory of protectionism, tariff bargaining, and the formation of customs unions». *Journal of Political Economy*, vol. 73, pp. 256-83.
- KALDOR, Nicholas (1950-51): «Employment policies and the problem of international imbalance». *Review of Economic Studies*, vol. 19, pp. 42-9.
- KEYNES, John M. (1930): *A treatise on Money*. London: Macmillan.
- KRUEGER, Alan B. (1993): «How computers have changed the wage structure: evidence from microdata, 1984-1989». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, pp. 33-60.
- KRUEGER, Anne O. (1974): «The political economy of the rent-seeking society». *American Economic Review*, vol. 69, pp. 291-303.
- KRUGMAN, Paul (1987): «Is free trade passe?». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 1, pp. 133-44.
- LEVINSHON, James (1993): «Testing the imports-as-market-discipline hypothesis». *Journal of International Economics*, vol. 35, pp. 1-22.
- LIPSEY, Richard G. (1957): «The theory of customs unions: trade diversion and welfare». *Economica*, vol. 24, pp. 40-6.
- LIPSEY, Richard G. y LANCASTER, Kelvin J. (1956-57): «The general theory of second best». *Review of Economic Studies*, vol. 24, pp. 11-32.
- MEADE, James E. (1955): *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland.
- MILL, John Stuart (1848): *Principles of Political Economy*. London: Longman, Green, and Co.

- MINCER, Jacob (1991): «Human capital, technology and the wage structure». Mimeographed. Columbia University: New York.
- PANAGARIYA, Arvind (1980): «Variable returns to scale in general equilibrium theory once again». *Journal of International Economics*, vol. 10, pp. 499-526.
- PEROT, Ross y CHOATE, Pat (1933): *Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must Be Stopped Now!* New York: Hyperion.
- ROBINSON, Joan (1931): *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- ROBINSON, Joan (1937): «Beggars-my-neighbour remedies for unemployment». In *Essays in the Theory of Unemployment*. New York: Macmillan.
- SAMUELSON, Paul A. (1948): «International trade and the equalisation of factor prices». *Economic Journal*, vol. 58, pp. 163-84.
- SAMUELSON, Paul A. (1949): «International factor-price equalisation once again». *Economic Journal*, vol. 59, pp. 181-97.
- SAMUELSON, Paul A. (1992): «A new revolution at century's end». Unpublished manuscript, Cambridge, MA MIT.
- SOLPER, Wolfgang y SAMUELSON, Paul A. (1941): «Protection and real wages». *Review of Economic Studies*, vol. 9, pp. 58-73.
- TORRENS, Robert (1844): *The Budget: On Commercial and Colonial Policy*. London: Smith, Eider.
- VARIAN, Hal (1989): «Measuring the deadweight costs of DUP and rent seeking activities». *Economics and Politics*, vol. 1, pp. 81-95.
- VINER, Jacob (1950): *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- WOLF, Bernard y SMOOK, N (1988): «Keynes and the question of tariffs». En *Keynes and Public Policy after Fifty Years*, vol. II (de O.F. Hamouda and J.N. Smithin). New York: University Press.