

**ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS
DERIVADOS DEL COMERCIO
INTERNACIONAL Y SUS
IMPLICACIONES EN MATERIA DE
COMPETENCIA**

11 de Octubre de 2017

ANÁLISIS DE LOS BENEFICIOS DERIVADOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS IMPLICACIONES EN MATERIA DE COMPETENCIA

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento analiza los beneficios que reporta la apertura comercial de bienes y servicios frente a las situaciones de proteccionismo. Estos beneficios se concretan en una mayor competencia en los mercados, precios más eficientes, mayor variedad y calidad para los consumidores. Con ello se busca ofrecer una reflexión que contribuya a mejorar y clarificar de manera rigurosa el estado de esta cuestión, a la vez que permita extraer consideraciones de política económica a las autoridades competentes.

El análisis teórico acerca de los beneficios de la liberalización comercial implica una revisión conjunta de los diferentes enfoques teóricos que progresivamente han enriquecido el examen de las relaciones comerciales internacionales con un creciente nivel de detalle. Estos beneficios pueden ser tanto estáticos como dinámicos. Los primeros se derivan de las mayores posibilidades de producción (reasignación eficiente de factores productivos, mayor productividad derivada de una mayor tensión competitiva, mayor disponibilidad de bienes intermedios...) y de elementos relacionados con el consumo (mayores posibilidades de elección en términos de cantidad, calidad y variedad de productos). Los beneficios dinámicos se refieren, entre otros, a efectos sobre la innovación y el crecimiento a largo plazo.

Este análisis de beneficios debe ser refinado en diversos sentidos, como la necesidad del recurso al análisis coste-beneficio ante comparación de situaciones subóptimas, la existencia simultánea de ganadores y perdedores en el comercio internacional o la consideración de beneficios no cuantificables de carácter institucional. Asimismo, el examen en profundidad de estos análisis teóricos permite descubrir las interrelaciones entre comercio y competencia, tanto en su vertiente nacional -con la necesidad de impulsar una regulación económica eficiente que dinamice los mercados- como en su vertiente internacional con la propuesta de mayor coherencia y colaboración internacional entre los diferentes regímenes nacionales de competencia.

Este análisis estrictamente teórico se complementa con la evidencia empírica disponible en España que trata de cuantificar los efectos de las políticas de liberalización comercial de bienes y servicios. Los diferentes enfoques del análisis empírico (modelos de equilibrio general computable, modelos de gravedad) se han aplicado al caso español, sobre todo con el propósito de

evaluar los efectos de la liberalización comercial en España, que ha venido de la mano de la adhesión y pertenencia al proceso de integración de la Unión Europea. Estos ejercicios empíricos han encontrado un efecto expansivo de la liberalización comercial, tanto sobre los flujos comerciales como sobre la renta y el bienestar de España. Asimismo, cabe destacar el análisis empírico de [Costinot y Rodríguez-Clare \(2014\)](#), que arroja en todos los casos ganancias de bienestar netas al cuantificar de manera flexible los efectos de la liberalización para España bajo diferentes escenarios o supuestos de partida. Por su parte, el análisis contrafactual de [Campos, Coricelli y Moretti \(2014\)](#) consigue cuantificar directamente las ganancias para España de su integración en la UE, llegando a determinar que el PIB *per cápita* de España si no se hubiera adherido en 1986 a la CEE hubiese sido alrededor de un 14% inferior.

En conclusión, la evidencia empírica disponible refrenda el efecto beneficioso derivado de la liberalización comercial, a pesar de que aún quedan por explorar canales por los que la apertura comercial puede reportar ganancias adicionales de bienestar, a través de una política de promoción y defensa de la competencia eficaz, que permita contrarrestar los potenciales efectos negativos que dicha política de apertura de mercados internacionales puede provocar en determinados colectivos a.

1. Introducción

¿Mejora el comercio internacional el bienestar de un país? Desde los albores de la historia se han producido intercambios y contactos voluntarios entre tribus, pueblos, ciudades-estado, reinos e imperios. Desde un enfoque positivo, si estos intercambios tuvieron lugar de manera libre no es desacertado plantearse que debieron suponer una ganancia para aquéllos que participaron en los mismos. En consecuencia, el comercio internacional pronto constituiría uno de los principales ámbitos del análisis económico que fueron objeto de reflexión e indagación por los economistas, tratando de discernir cuáles eran esas fuentes de ganancia que impelían a la gente a comerciar. Conforme el pensamiento económico progresó en el campo del comercio internacional, se fueron identificando diferentes fuentes de ganancias del intercambio, comenzando por aquéllas más fáciles de reconocer y, conforme se sofisticaba el análisis económico, se fueron descubriendo nuevos canales por los que el comercio podía generar incrementos en el bienestar de un país.

Al igual que ha sucedido con cualquier otro campo del saber, el avance de la economía se ha realizado sobre la base de teorías y modelos cada vez más complejos, en el sentido de incorporar de manera creciente características o factores observados en la realidad. Como principio general se considera que cualquier modelo económico se muestra incapaz de considerar todos y cada uno de los factores que determinan una variable económica, y por ello debe abstraerse de los detalles menores para centrarse en los más relevantes. Sin embargo, la economía ha avanzado a través de la adición paulatina de aspectos de la realidad que los modelos y teorías anteriores habían ignorado, habitualmente por carecer de las herramientas analíticas necesarias para incorporarlos. Esta creciente complejidad del análisis, no privativa de la economía, ha originado que sus aportaciones a la sociedad, en términos de un mayor y mejor conocimiento de la realidad económica circundante, se hayan visto como algo cada vez más alejado del público no experto, que sin embargo constituye el grueso de sus destinatarios últimos. Este alejamiento debe ser reconocido tanto por los economistas, en tanto que generadores de estas ideas, como por los intermediarios, los poderes públicos, que necesitan estos conocimientos para justificar ante los votantes el diseño e implementación de políticas económicas. Y este reconocimiento debe llevar tanto a unos como a otros, en sus respectivos ámbitos, a hacer un esfuerzo por difundir y acercar estos nuevos contenidos a sus últimos destinatarios, esto es, a todos aquellos que pueden verse afectados por esas políticas.

Uno de los numerosos ejemplos de este alejamiento puede observarse actualmente en el campo de la economía internacional. Se hace pues conveniente una reflexión somera sobre los orígenes de beneficios del comercio internacional, tratando de explicar el punto en el que se encuentra actualmente

la teoría del comercio internacional en lo referido a beneficios del comercio, así como los diversos intentos de evaluación empírica especialmente aplicados al caso de España.

2. Marco teórico de los beneficios del librecambio frente al proteccionismo

A lo largo de la historia del pensamiento económico el comercio entre países ha sido objeto de una especial atención, antes incluso de que la economía adquiriese su estatus como rama autónoma del conocimiento. En efecto, las ideas proteccionistas y de la balanza comercial favorable del pensamiento mercantilista fueron rebatidas por David Hume (*Discursos políticos*, 1752) y por la escuela clásica, liderando la iniciativa Adam Smith en su popular *La riqueza de las Naciones* (1776) y posteriormente David Ricardo (*Principios de Economía Política y Tributación*, 1817) con la teoría de la ventaja comparativa, que constituye, como recuerda la [OMC](#), una de las teorías más ampliamente aceptadas por los economistas¹. Las diferencias tecnológicas entre países propician que cada país pueda especializarse en aquellos bienes en los que produce con menores costes en términos relativos, de manera que las posibilidades de producción y de consumo para los países involucrados se expanden. No obstante, no faltaron esfuerzos intelectuales alternativos a favor del proteccionismo, como la doctrina de la industria naciente de Alexander Hamilton (1790) y Friedrich List (1841), aunque conviene reconocer que generalmente poseían un enfoque moderado en la imposición de trabas al comercio.

El enfoque marginalista y neoclásico posterior ahondó en el análisis clásico de comercio internacional y lo extendió a un modelo general (Haberler, 1936) de corte neoclásico, del cual sería un caso particular tanto el modelo ricardiano previo como el célebre modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (Heckscher, 1919; Ohlin, 1933; Samuelson, 1948), caballo de batalla de este enfoque neoclásico. Este punto de vista afirma que los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país. Su mayor complejidad formal exigía un análisis normativo de la política comercial que ofrecía una visión matizada del librecambio, mientras que su incapacidad para explicar el grueso del comercio internacional (que se produce entre países similares) originaría la

¹ *Understanding the WTO: Basics – The case for open trade*, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact3_e.htm

incorporación del análisis microeconómico de la teoría de la organización industrial.

Estos nuevos modelos incorporan características novedosas como rendimientos crecientes (Meade, 1952), competencia oligopolística (Brander, 1981), bienes diferenciados, ya sea verticalmente con competencia perfecta (Falvey, 1981) o con oligopolio (Shaked y Sutton, 1984), ya sea horizontalmente con competencia monopolística (Krugman, 1979; Lancaster, 1980) o con oligopolio (Eaton y Kierzkowski, 1984), y heterogeneidad de empresas (Melitz, 2003). Esta profusión de modelos, si bien permitió explicar importantes aspectos concretos del comercio internacional, significó la pérdida de resultados precisos y unívocos en el análisis de la política comercial que ofrecía el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson gracias a su relativa simplicidad². Ello abrió la puerta a instrumentos de política comercial potencialmente aumentadores del bienestar.

En una perspectiva transversal se podrían extraer los beneficios de la apertura comercial desde diferentes enfoques:

- a) Beneficios de la apertura al comercio internacional con bienes homogéneos. La teoría neoclásica predice que el paso de la autarquía a la apertura plena al comercio internacional origina dos tipos de beneficios simultáneos:
 - a. Beneficios en el consumo, pues los nuevos precios internacionales o relación real de intercambio permite tener acceso a cestas de consumo que no eran alcanzables en autarquía y, de ahí, una ganancia potencial de bienestar. Además, la apertura exterior permite la entrada de nuevos oferentes en el mercado nacional que compiten con los ya establecidos pudiendo resultar en menores precios derivados de la mayor competencia, así como un incremento de la variedad y calidad de los bienes y servicios comercializados en el mercado.
 - b. Por otra parte, beneficios de la especialización (con bienes homogéneos), pues dicha apertura comercial fomenta que las empresas, en respuesta a la señal de los nuevos precios

² En efecto, el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson ofrece unos resultados muy precisos (sobre patrón de comercio internacional, especialización productiva y comercial, etc.), lo que es debido a la simplicidad del modelo 2x2x2 (hay solo dos países, que comercian con solo dos bienes producidos a partir de solo dos factores productivos), pero esos resultados se pierden si se trata de generalizar a NxMxK. Como norma general en economía, cuanto más detallado (microeconómicamente) es un modelo, menos “robustos” pueden ser sus resultados, pues estos tienden a depender crucialmente de la elección de esos detalles específicos. No obstante, en el campo de la contrastación empírica este problema de la “multidimensionalidad” del modelo dio lugar al conocido como enfoque Heckscher-Ohlin-Vanek o del “contenido factorial” revelado, que buscaba dar una respuesta a la conocida paradoja de Leontief.

internacionales o relación real de intercambio, reasignen los recursos (factores productivos) desde las producciones en que los socios comerciales son más eficientes (y por tanto el país puede ahorrar importándolas) hacia aquellas otras producciones en que el propio país es más eficiente (y por tanto el país puede ganar exportándolas).

Se trata del tipo de beneficios que promulgaban los enfoques clásico (Ricardo-Torrens) y neoclásico del comercio internacional (Heckscher-Ohlin-Samuelson) y que partían del supuesto de competencia perfecta y productos homogéneos, requisito que permite ignorar cuestiones sobre creación y desaparición de empresas y productos, claves en los análisis de la nueva teoría del comercio internacional.

- b) Beneficios sobre la productividad de las empresas con bienes diferenciados. Con los más recientes modelos de comercio internacional, una mayor apertura comercial lleva a dos efectos positivos en la productividad de las empresas:
 - a. Por una parte, un efecto selección pues, ante cambios en las condiciones de mercado de los socios comerciales, en concreto el incremento del nivel de competencia y ante la ausencia de barreras a la entrada, al ejercicio y a la salida, tienden a sobrevivir las empresas más productivas frente a la salida de las de menor productividad, con lo que aumenta la productividad media de la economía. Este efecto se presenta cuando existe heterogeneidad entre las empresas y sus variedades de producto, pudiendo coexistir empresas que exportan sus variedades con otras que carecen de actividad exportadora.
 - b. Por otra parte, aparece un efecto escala, ya que las empresas que sobreviven en este ambiente de mayor competencia expanden su producción y pueden aprovechar mejor sus economías de escala. Este efecto se produce en un contexto de competencia monopolística con libertad de entrada, ejercicio y salida.

En conclusión, ambos efectos suponen que la entrada de nuevos operadores en el mercado y el incremento de la tensión competitiva provoquen una ganancia de eficiencia productiva en la economía.

- c) Beneficios de la expansión de la variedad de bienes disponibles, donde pueden contemplarse dos efectos no excluyentes entre sí:
 - a. Un efecto sobre el consumo, pues si los consumidores valoran la variedad *per se* (preferencias à la Dixit-Stiglitz), una mayor competencia derivada de la apertura comercial, implica más

variedades de los bienes disponibles para el consumo y por ende mayor bienestar.

- b. Un efecto sobre la producción, ya que también es posible incorporar la variedad en los inputs de producción, de modo que mayores flujos comerciales impliquen mayores niveles de producción alcanzables y por tanto mayor renta y bienestar.
- d) Beneficios dinámicos del comercio internacional. El análisis anterior lleva implícito un enfoque estático, mientras que la consideración de un entorno dinámico que responda a los cambios que la mayor competencia que implica el comercio internacional de bienes y servicios puede provocar en las estructuras de producción y consumo de las economías permitiría añadir nuevos efectos derivados de la apertura comercial. Entre estos efectos sobre el crecimiento pueden señalarse fundamentalmente dos: i) el originado por la variación en los términos de intercambio con el resto del mundo derivada de la apertura comercial y ii) el efecto sobre los determinantes últimos del crecimiento en un contexto de crecimiento endógeno (acumulación de factores y progreso técnico o I+D).
- Respecto al efecto causado por la modificación de la relación real de intercambio o precios relativos internacionales, si bien podría darse teóricamente el caso del denominado “crecimiento empobrecedor” (Bhagwati, 1958) cuando el crecimiento provoca empeoramientos en la relación de intercambio que compensan totalmente las ganancias del crecimiento, éste se daría exclusivamente con requisitos muy específicos. Apenas hay evidencia que sustente esta hipótesis con carácter general, por lo que puede decirse que como norma general el comercio internacional no interfiere negativamente con el crecimiento económico, sino al contrario: favorece una mayor competencia y un mejor aprovechamiento de los recursos limitados³.
 - En cuanto al efecto que el comercio puede tener sobre los determinantes del crecimiento a largo plazo contemplado a través de la lente de los modelos de crecimiento endógeno, Grossman y Helpman (1991) han analizado minuciosamente los diferentes escenarios de esta interacción, llegando a la conclusión de que, con modelos más detallados, aparece un amplio abanico de efectos del comercio sobre la innovación, el crecimiento económico y el bienestar. De manera muy resumida, si existe comercio de todos los bienes y

³ Se observa en la práctica una ausencia de casos reales que permitan respaldar la tesis del crecimiento empobrecedor. En algún caso se ha observado un empeoramiento de los términos de intercambio debido al crecimiento (Acemoglu y Ventura, 2002), pero conviene recordar que esto no es automáticamente asimilable a una reducción de bienestar.

flujos internacionales del conocimiento (representados por una reducción de los costes fijos de la I+D en todos los países), la teoría puede predecir que el comercio traerá aumentos en las tasas de crecimiento y ganancias para todos los países, mientras que no puede decirse lo mismo en ausencia de estos *spillovers* o desbordamientos del conocimiento.

La teoría ha permitido explorar los distintos canales por los que pueden obtenerse beneficios del comercio internacional, tanto en un contexto estático como dinámico. Sin embargo, conviene hacer algunas puntualizaciones al respecto:

- i. Se han recopilado los beneficios del comercio internacional, pero existen teorías que señalan los costes potenciales derivados de la apertura comercial. En efecto, del análisis normativo de la política comercial en el paradigma neoclásico, bajo determinadas circunstancias y existencia de determinados fallos de mercado, algunos autores señalan que la política óptima para un país grande pasaría por el establecimiento de un arancel óptimo. O que en presencia de poder de mercado oligopolístico (Brander y Krugman, 1983), la política comercial estratégica puede llegar a aumentar el bienestar. En todo caso, la comprobación empírica de su aplicabilidad ha sido poco satisfactoria, ya que no tiene en cuenta la posible respuesta de sus socios comerciales y la reducción de bienestar que esta reacción implicaría.
- ii. El análisis de bienestar que los diferentes modelos enunciados tiende a ser uno en el que se compara una situación de partida de autarquía o ausencia total de comercio internacional con otro final de libre comercio o apertura total, sin ningún tipo de trabas al comercio. No obstante, de mayor complejidad es la comparación entre situaciones que mantienen algún grado de trabas u obstáculos al comercio internacional (política comercial, barreras no arancelarias, barreras normativas). En efecto, la teoría de la integración económica desde el análisis seminal de Viner sobre uniones aduaneras ha reconocido la complejidad de realizar este tipo de comparaciones, hasta el punto de que es en el seno de este análisis donde se origina la propia teoría del *second best* (Lipsey y Lancaster, 1956), de modo que las generalizaciones en esta clase de comparaciones entre situaciones que son subóptimas no son, por lo general, factibles de forma apriorística y se debe recurrir a análisis coste-beneficios.
- iii. Acerca de las potenciales ganancias del comercio internacional, los modelos que permiten realizar un análisis de bienestar y determinar si existen ganancias o mejoras del bienestar en una u otra situación calculan dicha ganancia de manera agregada, para la economía en su conjunto.

Sin embargo, este análisis del paso de una situación a otra tiende a obviar sus efectos distributivos entre los distintos tipos de agentes afectados. Esto es, que dicha transición suele implicar que existen ganadores (generalmente más numerosos, pero con intereses menos concentrados) y perdedores (como los operadores económicos ya instalados que ven incrementada la tensión competitiva), lo que se podría ignorar si se asume un sistema redistributivo que permita convertir la situación final en una mejora de Pareto, esto es, que nadie pierda con el cambio. El caso más paradigmático de esta presencia de perdedores lo constituye el denominado teorema Stolper-Samuelson del análisis Heckscher-Ohlin-Samuelson, según el cual, ante un aumento en el precio de un bien, los propietarios del factor que dicho bien utiliza de manera intensiva verán aumentar su remuneración en términos relativos en tanto que los propietarios del otro factor sufrirán una pérdida de remuneración real.

- iv. Los beneficios comentados provienen de modelos económicos altamente formalizados, lo que excluye del análisis aquellos factores y efectos de naturaleza cualitativa, como los aspectos culturales o institucionales. Sin embargo, en el campo del comercio internacional se han estudiado este tipo de relaciones. Entre los más relevantes se puede citar la relación entre el comercio internacional y los derechos humanos y democracia⁴. En efecto, los intercambios de bienes y servicios, en un marco de libre competencia entre operadores económicos de distintos países, van acompañados de contactos en la esfera personal, lo que permite una difusión de ideas y métodos que promueven una competencia económica y política. Como se ha analizado por algunos autores, la democracia y los derechos humanos pueden ser “bienes normales”, es decir, bienes que una sociedad demanda conforme crece su nivel de renta *per cápita*.

Es por lo tanto importante, no sólo conocer los potenciales beneficios derivados de la apertura comercial, sino también reconocer que estas políticas deberían ir acompañadas de otras (de redistribución) que permitan alcanzar dicha mejora en el sentido de Pareto, o al menos de mecanismos de compensación. De este modo es sensato concluir que una mayor apertura comercial con el consiguiente incremento de la competencia suponga necesariamente una mejora del bienestar de todos los agentes. Puede ser recomendable analizar la existencia de programas más amplios de medidas de política económica que, manteniendo la eficiencia y la presión competitiva, permitan extender los beneficios del libre comercio al mayor número posible de agentes en la sociedad. Esto

⁴ Citando el Informe final del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca de 2015 *The economic benefits of US trade*, una rigurosa investigación empírica sugiere que el comercio internacional fomenta la democracia y los derechos humanos.

no es nuevo: se trata de repetir una vez más una de las grandes lecciones que ofrece el análisis de las políticas económicas.

3. Libre comercio y Regulación Económica Eficiente

Finalmente, se hace interesante una reflexión sobre la importancia de la competencia en el análisis del comercio internacional y sus beneficios. En efecto, existe una interacción muy estrecha entre comercio internacional y política de competencia que tiene carácter dual y puede dividirse en dos vertientes, nacional e internacional.

En su vertiente doméstica o interna a las economías nacionales, es relevante recordar que, en los diferentes análisis teóricos del comercio internacional, un requisito que se exige de manera reiterada como condición necesaria para obtener las ganancias que ofrece la apertura internacional es la existencia de flexibilidad para la reasignación de recursos en un entorno competitivo. No necesariamente se hace referencia a una estructura de competencia perfecta, como requiere el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, sino a su vertiente más laxa y compatible con las estructuras de mercado de competencia imperfecta de los nuevos modelos: la libertad de establecimiento y la libertad de elección, de modo que todas las empresas operen con igualdad de oportunidades y los ciudadanos puedan optar por la provisión de bienes y servicios que desean.

En efecto, para que el librecambio sea eficaz, debe asegurarse la ausencia de barreras injustificadas a la entrada (barreras estratégicas en la terminología de Salop (Salop, 1979). Estas barreras pueden erigirse por los operadores instalados y ser objeto o no de persecución con la política *ex post* de defensa de la competencia, con el fin deliberado de obstaculizar la entrada de competidores (Gilbert, 1989). También puede tratarse, indirectamente y en ocasiones con el impulso de los operadores instalados, de rigideces regulatorias que obstaculicen la competencia (McAfee, Mialon y Williams, 2003) y la consiguiente movilidad de factores de producción. Este requisito se reitera sistemáticamente en los distintos análisis teóricos y sustenta la condición de equilibrio de inexistencia de beneficio excedentario por parte de los agentes del mercado. Es por tanto de vital importancia para un país que reforma su política comercial contar con una regulación económica eficiente que le permita aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece dicha liberalización comercial, de manera que los beneficios potenciales derivados de la mayor apertura se extiendan al mayor número de agentes posible y se minimicen los posibles efectos adversos temporales del cambio. Es decir, los agentes deben operar en un entorno flexible, sin restricciones injustificadas a la entrada, al ejercicio y a la salida, tanto en la eliminación de normativas que pudieran beneficiar a determinados agentes

frente a otros operadores del mercado, como en ausencia de conductas anticompetitivas de los incumbentes.

Por ejemplo, de poco serviría que un país redujese sus barreras al comercio en el seno de un acuerdo comercial bilateral o regional si ese mayor mercado exterior al que ahora tiene acceso no puede ser explotado por nuevas empresas, dada la existencia de barreras a la entrada injustificadas (por ejemplo, un monopolio legal en un servicio que puede ofrecerse con eficiencia por el mercado, o un procedimiento de autorización o certificación que haga imposible o desincentive suficientemente para que no sea económicamente racional la penetración en el mercado del producto o la instalación empresa extranjera competidora o el mantenimiento de cláusulas de derechos adquiridos [*grandfathering clauses*], que favorecieran la actividad de las empresas ya instaladas frente a los nuevos entrantes). Esto privaría al país de obtener las ganancias que esta oportunidad le ofrece en beneficio de las empresas de sus socios comerciales y su propio sistema económico gracias a la mayor competencia. Se ilustra así que la política comercial, como instrumento de integración económica o bien como instrumento para lograr una mayor eficiencia asignativa, debe necesariamente ser diseñada de manera coherente con la política de competencia, tanto de defensa como de promoción. Dicha coherencia implica eliminar distorsiones y restricciones en el mercado nacional y hacer posible esa reasignación más flexible y eficiente de los recursos. Se deben evitar normas y regulaciones ineficientes que erijan barreras a la competencia efectiva. Se debe velar por evitar conductas que restrinjan indebidamente la competencia, perjudicando a los consumidores al impedir la ulterior reasignación de recursos entre los sectores afectados. Como ejemplo de particular incidencia sobre los intercambios de bienes y servicios se encuentran las limitaciones a la competencia y la regulación ineficiente que padecen ciertos sectores de servicios estratégicos, como telecomunicaciones, transportes o servicios profesionales, servicios que son clave para el buen comportamiento del sector manufacturero exportador ([OCDE, 2017](#))⁵.

En este sentido, cabe destacar el impulso liberalizador que desde hace décadas se produce en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En un contexto de terciarización de las economías y, por tanto, un comercio de servicios creciente, es importante destacar las implicaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Dentro de los compromisos específicos de los miembros del acuerdo, los estados miembros pueden adoptar

⁵ La iniciativa conjunta OCDE-OMC “Comercio en valor añadido” (*Trade in Value-Added*) busca cuantificar el valor añadido por cada país en la producción de bienes y servicios consumidos mundialmente. Según esta base de datos, más del 30% del valor añadido de las exportaciones totales de manufacturas corresponden a servicios, porcentajes que llegan al 40% en los sectores de vehículos de motor y química.

los compromisos que deseen y en los sectores de servicios que decidan. Dichas obligaciones, una vez adoptadas por los países, son difíciles de revertir, por lo que ayudan a la consolidación de la liberalización interna de los distintos sectores de servicios.

Otra de las razones que tradicionalmente se alega para mantener un cierto proteccionismo sobre uno o varios sectores, generalmente de carácter estratégico, es el nacimiento y fortalecimiento de los denominados “*campeones nacionales*”, es decir, grandes compañías nacionales que presentan un gran poder de mercado en un determinado sector, que gozan de cierta protección de carácter público. La aplicación de este tipo de política industrial puede generar efectos negativos a nivel nacional que resultan en una reducción de la productividad y competitividad nacional y un coste social elevado. Sin embargo, un buen diseño de la política de competencia en un país, que flexibilice la entrada de nuevas empresas, redundará en una mayor eficiencia de las compañías que operan en el mercado, en la formación de precios más eficientes, incrementa los incentivos a una mayor innovación y expulsa del mercado a las empresas ineficientes. Por todo ello, las autoridades de competencia deben utilizar sus instrumentos de promoción para advertir sobre los efectos indeseados de una mal entendida política industrial alejada de los principios de competencia, que pueden mermar el crecimiento económico de un país⁶.

Dentro del ámbito de la regulación nacional pero centrada en aquélla que afecta directamente a los flujos internacionales de bienes y servicios, es decir, la que recae sobre importadores y exportadores, en fechas recientes se ha producido en el marco multilateral de comercio de la OMC precisamente el Acuerdo sobre Facilitación de Comercio de 2013⁷. Esta norma reduce los trámites burocráticos en frontera mediante la simplificación de requisitos de documentación, la modernización de procedimientos (digitalización) y la armonización de requisitos aduaneros⁸. Este Acuerdo puede ser contemplado como un ejemplo de la aplicación del principio de regulación económica eficiente en el marco multilateral, que busca levantar restricciones nacionales a los intercambios internacionales que carecen de justificación y que representan costes innecesarios a las empresas, especialmente a las PYMES y a las de reciente creación, como subraya la OCDE (2017). Estos costes son tanto más perjudiciales cuanto los bienes afectados tienen su proceso productivo altamente

⁶ OCDE (2009).

⁷ El Acuerdo sobre Facilitación de Comercio fue alcanzado en la Conferencia Ministerial de la OMC de Bali en 2013 y ha entrado en vigor en febrero de 2017, tras ser ratificado por dos tercios de los miembros de la OMC.

⁸ Según los cálculos de la propia OMC, este tipo de costes puede llegar a representar un sobrecoste equivalente a un arancel *ad valorem* del 134% en los países desarrollados y del 219% en los países en desarrollo, de modo que la aplicación plena del acuerdo permitiría incrementar anualmente las exportaciones mundiales un 2,7% y el PIB mundial un 0,5% hasta 2030.

fragmentado en diferentes países, caso de las cada vez más extendidas cadenas de valor globales (*global value chains*), de modo que estas ineficiencias se amplifican al tener que atravesar estos bienes múltiples fronteras en su proceso de creación de valor.

En su vertiente internacional, que trasciende las fronteras de las economías nacionales, la reducción de barreras comerciales en sí misma representa un aumento de la competencia puesto que obliga a las empresas nacionales a competir con nuevos rivales: las empresas radicadas en los socios comerciales, para las que puede resultar beneficiosa la exportación o el establecimiento una vez han caído parcial o totalmente dichas barreras, favoreciendo una menor concentración del mercado.

Por su parte, la política de competencia se relaciona con la política comercial de diversos modos. Como señala el [Grupo de Expertos sobre Política de Competencia y Sistema Comercial de la Iniciativa E15](#), *“la política de competencia [...] es un elemento central del marco necesario para la liberalización inclusiva. [...] La política y el análisis de competencia son esenciales para asegurar que el comercio internacional y las cadenas de valor globales operan de manera que son inclusivas y abiertas a la participación de todos los oferentes competitivos”*. Siguiendo este análisis, se pueden identificar tres ámbitos de alcance internacional en que la política de competencia puede incrementar los beneficios derivados de la liberalización comercial:

- Las políticas de competencia nacionales deben adaptarse a la apertura comercial para evitar su uso inconsistente, con los consiguientes efectos nocivos sobre los flujos comerciales y de inversión internacionales. Por ejemplo, en casos de aplicación de política de competencia con dimensión internacional, en que transacciones o conductas internacionales pueden ser objeto del escrutinio solapado de múltiples jurisdicciones. Podría ser el caso de un cártel formado por empresas de distintas nacionalidades, en que unas autoridades de competencia pueden tener incentivos a castigar más duramente a las empresas foráneas frente a las domésticas. Igualmente se daría la situación en el supuesto de una norma restrictiva de la competencia, de carácter internacional, que dificulte la competencia efectiva. Como remedios concretos pueden señalarse la aplicación de los principios económicos de la regulación económica eficiente a la elaboración y revisión de la normativa aplicable, la mayor coordinación procompetitiva entre jurisdicciones o la convergencia de los diferentes regímenes de competencia nacionales a través de revisión por pares (*peer review*) mejorada.
- La política de competencia debe jugar un papel activo en la evaluación y adopción de medidas y reglas comerciales, a fin de contrarrestar una posible captura, concretada en la posible influencia negativa de grupos de

interés sobre las políticas comerciales y de inversión nacionales. Una propuesta de aplicación sería la incorporación, con carácter consultivo, de autoridades de competencia nacionales en la toma de decisiones e implementación de ciertas flexibilidades de las reglas comerciales y de inversión internacional.

- La política de competencia debería formar parte de los futuros acuerdos comerciales y de inversión, no solo en su papel de difusores de los aspectos más innovadores sino también como vehículos para la armonización progresiva de prácticas y regulaciones de competencia. Para ello, la UE introduce en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio con terceros países, la aplicación de los principios de libre competencia y el mantenimiento de autoridades de competencia que velen por el respeto y aplicación de estos principios que preserven las ganancias de la apertura comercial.

El ejemplo del proceso de integración europeo desde 1957 sirve como un claro ejemplo de la relevancia creciente e insoslayable de la política de competencia conforme se avanza en la reducción de barreras a los intercambios internacionales. La política de competencia comunitaria pronto se reveló como la garante del buen funcionamiento del mercado único, pues el mismo Tratado de Roma (1957) que vislumbraba la consecución de un mercado común estableció la política de competencia comunitaria como una de las primeras políticas exclusivas. De poco serviría una liberalización de los intercambios entre los estados miembros si conductas o actuaciones anticompetitivas posteriores, tanto de agentes privados como públicos, podían privar a los consumidores de los beneficios de aquélla.

Esta labor de supervisión y promoción puede contemplarse como la segunda fase *sine die* o sin fecha de finalización definida de cualquier proceso de liberalización económica. Proceso que en la actualidad se enfrenta a nuevos retos de la mano de la imparable digitalización de la economía. Efectivamente, la digitalización representa grandes oportunidades desde la óptica de la competencia. En primer lugar, supone una reducción de costes de transacción (Carlsson, 2004), especialmente de información y búsqueda, que permite a las empresas servir a un mayor número de clientes, con creciente independencia de la distancia física y conocer mejor sus preferencias. En segundo lugar, posibilita especialmente en el ámbito del sector servicios, proveer servicios de manera transfronteriza cuando antes no era posible (por ejemplo, en el sector de la educación o las ingenierías) (Alaveras y Martens, 2015). En tercer lugar, genera nuevos modelos de negocio que, de manera innovadora y en ocasiones disruptiva, utiliza el carácter mundial de internet para ofrecerse a un mercado cada vez más amplio (por ejemplo, las plataformas de economía colaborativa) (Alaveras y Martens, 2015). En todos estos casos, la digitalización se desarrolla

inseparable de la internacionalización y se traduce en una ampliación de los mercados. La digitalización potencia la libertad de comercio e inversiones y, hasta el momento, favorece el incremento de la competencia, eliminando trabas preexistentes y reduciendo obstáculos de acceso a mercados más amplios. Estas oportunidades redundan en un mayor bienestar de los consumidores y una mayor exigencia a las empresas y a las propias administraciones públicas.

4. La evidencia empírica sobre política comercial. El caso de España

Los análisis empíricos en el campo de la teoría del comercio internacional pueden dividirse en dos amplias categorías: una dedicada al análisis positivo y otra al análisis normativo; es decir, por una parte se encuentra el análisis empírico que contrasta la validez y capacidad predictiva de las teorías positivas que buscan explicar los intercambios comerciales, mientras que por otra parte se pretende conocer el impacto de diferentes hechos, mayoritariamente cambios en la política comercial, sobre variables comerciales relevantes (flujos de comercio e inversiones, PIB o bienestar). Es esta segunda categoría la que aquí interesa, pues se hace necesario conocer los efectos de una política de apertura comercial, que reduzca las barreras, fundamentalmente arancelarias.

Numerosos análisis empíricos han tratado de cuantificar los efectos de la política comercial. Como reiteran muchos autores ([Piermartini y Teh, 2005](#); [Costinot y Rodríguez-Clare, 2014](#); [Ottaviano, 2016](#)), este análisis cuantitativo se ha acelerado en época reciente gracias no solo a los avances de la teoría económica sino también a una mayor disponibilidad de datos estadísticos y a un significativo aumento en la capacidad de computación de los ordenadores y desarrollo de programas informáticos. Los dos enfoques de análisis cuantitativo más utilizados hasta fechas recientes ([Piermartini y Teh, 2005](#)) para la exploración empírica de políticas comerciales han sido los modelos de equilibrio general computable (*computable general equilibrium* o CGE) y los modelos de gravedad (*gravity models*).

Las diferencias principales entre ambos se pueden resumir, de manera muy sucinta⁹:

- los modelos CGE son modelos con una base teórica de equilibrio general, que permiten hallar el efecto que tienen perturbaciones (como cambios de política comercial) sobre un conjunto de variables (endógenas), tanto para un análisis *ex ante* como *ex post*.

⁹ Para un examen pormenorizado de los diferentes modelos es recomendable consultar el análisis de [Piermartini y Teh \(2010\)](#).

- Los modelos de gravedad son modelos estadísticos que en principio carecen de un modelo teórico subyacente¹⁰. Sus resultados se refieren al efecto de perturbaciones eminentemente sobre los flujos comerciales en un análisis típicamente *ex post*.

Entre la literatura empírica de estos dos enfoques aplicada al caso español pueden señalarse, por el lado de los modelos CGE, los trabajos de [Roland-Holst, Polo y Sancho \(1995\)](#) y los de Gómez Plana (1998) y Bajo Rubio y Gómez Plana (2000, 2004 y [2005](#)). El análisis de Roland-Holst, Polo y Sancho ([1995](#)) exploró los efectos para España de la liberalización de los aranceles con respecto a la Comunidad Económica Europea (CEE), es decir, centrado en la reducción de barreras arancelarias, con especial atención a la estructura industrial. Sin embargo sus autores reconocen la falta de datos cruciales y algunas limitaciones importantes en la modelización, que junto con la falta de robustez de sus resultados ante diferentes micro-especificaciones y escenarios imponen cautela en unos resultados que solo pueden valorarse en términos cualitativos, pero no cuantitativos. Bajo Rubio y Gómez Plana avanzan en esta línea con resultados más recientes. En concreto, en el último de sus trabajos ([Bajo Rubio y Gómez Plana, 2005](#)), alcanza un análisis más refinado de los efectos del Mercado Único con características específicas de España y refleja significativos incrementos en el PIB y el bienestar agregado derivados del Mercado Único, así como un efecto positivo en la balanza comercial. No obstante, encuentran efectos contractivos sobre la producción de algunos sectores concretos en ciertas simulaciones, así como una reducción del empleo agregado y el consiguiente ligero aumento de la tasa de desempleo, por lo que abogan por las necesarias políticas de acompañamiento que facilite la reasignación de recursos.

Respecto al enfoque de la ecuación de gravedad, su aplicación a la integración de España en Europa puede encontrarse en los trabajos de [Cuairan, Sanso y Sanz \(1991\)](#), [Bajo y Torres \(1992\)](#) y Sanz ([1994](#), [2000](#)), donde buscan determinar el efecto de la apertura comercial sobre los flujos comerciales. Como análisis más depurado y representativo, Sanz ([1994](#), [2000](#)) busca el efecto del desarme arancelario debido a la integración en la CEE sobre los flujos de manufacturas españoles, reconociendo que la integración tuvo un impacto significativo tanto sobre exportaciones como sobre importaciones, de manera que en términos netos la integración explicaría alrededor de la mitad del déficit

¹⁰ No obstante, como señalan Costinot y Rodríguez-Clare (2014), “*the times are a-changin*”, es decir, si bien los modelos de gravedad surgieron, con la aportación seminal de Tinbergen (1962), como “ateóricos”, meramente descriptivos o carentes de un modelo económico subyacente, en la actualidad se ha demostrado a partir del análisis de [Eaton y Kortum \(2002\)](#) que pueden inferirse fundamentos microeconómicos de las ecuaciones de gravedad.

comercial en 1990¹¹. Esto es, la reducción de barreras arancelarias propició un incremento relativamente mayor de las importaciones, lo que no es necesariamente perjudicial para el bienestar general.

Este resultado puede matizarse con ayuda de varios análisis posteriores. En primer lugar, las importaciones pueden tener un efecto dinámico beneficioso en términos de progreso tecnológico. En este sentido [Dovis y Milgram-Baleix \(2009\)](#) estudiaron la relación entre apertura comercial y el progreso técnico (medido por crecimiento de la productividad total de los factores o PTF) de diferentes industrias españolas para el decenio 1991-2002. Su análisis confirma un crecimiento moderado de la PTF durante el período, explicado en parte por la reducción de aranceles europeos a los productos de terceros países y por una mayor presencia de productos importados, así como un efecto tecnológico derivado de la importación de productos extranjeros. Por tanto, el empeoramiento en términos de balanza comercial se vería en parte compensado por efectos beneficiosos sobre el progreso derivado de la importación de bienes. En segundo lugar, las mayores importaciones también tienen un efecto beneficioso directo gracias a que expanden las posibilidades de elección del consumidor, es decir, permiten consumir nuevos productos que antes no estaban disponibles. Siguiendo el trabajo empírico de [Broda y Weinstein \(2006\)](#), [Minondo y Requena-Silvente \(2011\)](#) analizan las ganancias de bienestar derivadas de las nuevas variedades importadas en España entre 1988 y 2006, que cuantifican en torno al 1,2 por ciento del PIB de 2006. En tercer lugar, la mayor apertura comercial supone la extensión del mercado de las empresas nacionales de manera que puedan aprovechar economías de escala en su producción, lo que no era factible antes de la mayor apertura comercial, y una mayor exposición a la competencia internacional. Evidencia de este efecto se halla en el trabajo de [Méndez-Carbajo y Thomakos \(2003\)](#), que en el proceso de integración en la CEE (1986-92) encuentran, para un conjunto de industrias manufactureras españolas, fuerte evidencia tanto de aumentos de las economías de escala como de reducciones en los márgenes empresariales, siendo las mejoras de productividad pequeñas y dispares. La experiencia de los países de la UE muestra que un incremento de la apertura comercial del 1% en estos países supongo un incremento de la productividad del trabajo del 0,6% el siguiente año¹².

Más recientemente puede decirse que ha tenido lugar un cierto proceso de convergencia de ambos enfoques empíricos, CGE y gravedad, a través de los denominados “nuevos modelos cuantitativos de comercio” (*new quantitative*

¹¹ La principal innovación consiste en la estimación dinámica del “antimundo” a través del filtro de Kalman.

¹² [European Commission \(2013\)](#), *Free trade is a source of economic growth*.

trade models o NQTM), siguiendo el trabajo teórico de [Arkolakis, Costinot y Rodríguez-Clare \(2012\)](#) y empírico de [Costinot y Rodríguez-Clare \(2014\)](#). Siguiendo a Costinot y Rodríguez-Clare, los NQTM son aquellos nuevos modelos de gravedad con fundamentación microeconómica que aceptan una amplia diversidad tanto de estructuras de mercado como de otras micro-especificaciones subyacentes, con el objetivo último de obtener un modelo de tamaño mediano (ni tan parco como una ecuación de gravedad ni tan prolijo como un CGE), de modo que sea lo suficientemente rico como para contener las características relevantes observadas en los datos pero lo suficientemente sencillo o parsimonioso como para identificar creíblemente los parámetros clave y comprender la magnitud de sus efectos.

Una característica fundamental de los NQTM que los ha hecho cada vez más utilizados en el análisis empírico es que estos modelos permiten realizar un análisis contrafáctico de las ganancias del comercio internacional. El trabajo empírico de referencia hasta la fecha para los países de la UE es de [Costinot y Rodríguez-Clare \(2014\)](#), citado por Ottaviano ([2016](#)). Este análisis permite valorar directamente las ganancias del comercio en términos de bienestar, medidas como cambios porcentuales en el nivel de consumo real¹³. Los resultados de Costinot y Rodríguez-Clare para España pueden agruparse, siguiendo a sus autores, según los diferentes tipos de ejercicios contrafácticos, y estos a su vez en función de las diferentes especificaciones del modelo subyacente:

1. En una primera aproximación pueden cuantificarse las ganancias del bienestar que representan los niveles actuales de comercio internacional, por comparación a una situación presente de autarquía o nulos intercambios internacionales. Es decir, se realiza un análisis contrafactual consistente en evaluar la situación actual de España como si se trasladara a una situación de ausencia total de intercambios comerciales¹⁴. De este modo, se definen las ganancias del comercio como el cambio porcentual (en valor absoluto) en la renta real asociado a un traslado del país a una situación hipotética de autarquía. En la siguiente tabla pueden verse las

¹³ Se trata de modelos de consumidor representativo cuyos cambios de bienestar se cuantifican a través de cambios porcentuales en el nivel de consumo real, puesto que estos cambios representan la variación equivalente del *shock* de política comercial, en términos de porcentaje del gasto en consumo previo al *shock*. Esto es, el cambio en el bienestar se expresa como cambios porcentuales de renta real que el consumidor representativo estaría dispuesto a aceptar en lugar de la realización del *shock*.

¹⁴ Si bien la autarquía representa una situación excepcional muy poco realista, este tipo de ejercicio representa un punto de referencia para los análisis de cambios en política comercial más realistas.

ganancias de bienestar para España derivadas del comercio con las diferentes especificaciones, de más sencilla a más elaborada¹⁵:

Tabla 1: Ganancias del comercio internacional frente a la autarquía para el caso de España.

Unisectorial (Armington)	Múltiples sectores, sin bienes intermedios		Múltiples sectores, con bienes intermedios		
	Competencia perfecta	Competencia monopolística	Competencia perfecta	Competencia monopolística (Krugman)	Competencia monopolística (Melitz)
3,1 %	9,0 %	9,5 %	18,3 %	24,4 %	30,5 %

Fuente: Costinot y Rodríguez-Clare (2014)

Como se observa, conforme se enriquece el modelo subyacente para aproximarlos a la economía real, las ganancias se incrementan hasta casi multiplicarse por 10, en una progresión similar a la observada para EEUU¹⁶. Según Costinot y Rodríguez-Clare esto podría deberse a que la presencia de bienes intermedios comercializables en el modelo puede llevar a que la apertura comercial genere un abaratamiento adicional de los bienes domésticos, lo que implica una ganancia adicional de bienestar. Es asimismo interesante ver que estas ganancias para España se sitúan por debajo de la media de los 40 países del estudio¹⁷.

2. En segundo lugar, se cuantifican los efectos sobre el bienestar de cambios más realistas en la política comercial, en concreto de modificaciones arancelarias, con diferentes especificaciones teóricas subyacentes. Costinot y Rodríguez-Clare analizan inicialmente los efectos de un incremento arancelario por parte de EEUU del 40%, lo que es un aumento

¹⁵ Las especificaciones son: modelo de un único sector productivo o de Armington (un bien por cada país); modelos con múltiples sectores (varios bienes por cada país) y sin comercio de bienes intermedios, ya sea con competencia perfecta o monopolística, y modelos con múltiples sectores y con comercio de bienes intermedios, ya sea en competencia perfecta, en competencia monopolística a la Krugman o en competencia monopolística a la Melitz (empresas heterogéneas).

¹⁶ Sin embargo, esta progresión de las ganancias conforme se enriquece el modelo no es susceptible de generalización a cualquier análisis de política comercial.

¹⁷ La base de datos de CRC se refiere a los 40 principales países, 27 de la UE y otras 13 grandes economías.

muy elevado en perspectiva histórica¹⁸. Las pérdidas de bienestar para España serían las siguientes:

Tabla 2: Efecto sobre el bienestar de España de un aumento (40 %) de los aranceles por parte de EEUU.

Unisectorial (Armington)	Múltiples sectores	
	Sin bienes intermedios	Con bienes intermedios
-0,06 %	-0,04 %	-0,07 %

Fuente: Costinot y Rodríguez-Clare (2014)

Como cabía esperar, estas pérdidas son moderadas por comparación con el caso más extremo de autarquía, pero como apuntan Costinot y Rodríguez-Clare, lo llamativo es el escaso impacto que esta medida unilateral tendría sobre el resto del mundo, España incluida (y excepción hecha a Canadá y México). Pero es precisamente este detalle del carácter unilateral de la subida arancelaria lo que le resta realismo, pues en respuesta al mismo otros países podrían tomar represalias aumentando los suyos, desencadenando una guerra arancelaria¹⁹. Por ello, Costinot y Rodríguez-Clare contemplan un escenario en que todos los países aplican la misma subida arancelaria del 40%, en cuyo caso los efectos sobre el bienestar serían:

Tabla 3: Efecto sobre el bienestar de España de un aumento (40 %) de los aranceles por parte de todos los países (guerra arancelaria) en competencia perfecta.

Unisectorial (Armington)	Múltiples sectores	
	Sin bienes intermedios	Con bienes intermedios
-1,46 %	-0,71 %	-1,88 %

Fuente: Costinot y Rodríguez-Clare (2014)

Las pérdidas se incrementarían, aunque su magnitud seguiría siendo limitada. España sufriría unas pérdidas inferiores a la media de la muestra de países del estudio.

En los dos casos anteriores el análisis se ha realizado considerando competencia perfecta en el modelo subyacente. Si se enriquece el modelo con competencia monopolística, los resultados ofrecidos de manera

¹⁸ Recuérdese que en 1971 la amenaza de arancel suplementario sobre todas las importaciones de EEUU con el que el presidente Nixon forzó un reajuste de paridades en el sistema de cambios-oro de Bretton-Woods fue del 10 %.

¹⁹ Efectivamente, una de las grandes limitaciones del análisis teórico de la política comercial es que se tiende a ignorar la respuesta del resto del mundo frente a modificaciones unilaterales en las barreras comerciales por parte de un solo país.

agregada por grupos de países (España se incluye en el grupo “Sur de Europa”) son:

Tabla 4: Efecto sobre el bienestar de España (Sur de Europa) de un aumento (40 %) de los aranceles por parte de todos los países (guerra arancelaria) en competencia monopolística.

Múltiples sectores, sin bienes intermedios			Múltiples sectores, con bienes intermedios		
Competencia perfecta	Competencia monopolística	Competencia monopolística (Melitz)	Competencia perfecta	Competencia monopolística (Krugman)	Competencia monopolística (Melitz)
-0,7 %	-1,6 %	-1,5 %	-1,7 %	-4,8 %	-6,2 %

Fuente: Costinot y Rodríguez-Clare (2014)

Como se observa, las pérdidas de bienestar tienden a ser mayores en los escenarios de competencia monopolística frente a los de competencia perfecta, lo que según Costinot y Rodríguez-Clare se debe a que en competencia monopolística la protección comercial genera importantes efectos escala a nivel sectorial. Asimismo, la introducción en los modelos de bienes intermedios agrava estas diferencias por una cierta magnificación de estos mismos efectos escala.

Este tipo de ejercicios contrafácticos se ha utilizado en otro tipo de trabajos empíricos recientes. Entre ellos puede destacarse el enfoque de “estadístico suficiente” (*sufficient-statistic approach*) de [Chetty \(2009\)](#), nacido en el campo más amplio de la economía pública pero con apenas aplicación a la política comercial²⁰, y el enfoque del “método de los contrafácticos sintéticos” o *synthetic counterfactuals method* (MCS en adelante), aplicado por [Campos, Coricelli y Moretti \(2014\)](#).

Frente al análisis de Costinot y Rodríguez-Clare centrado en la reducción de barreras al comercio, este enfoque busca cuantificar directamente y de manera global, independientemente de la medida o política concreta que los ha originado, los beneficios monetarios que cada país miembro ha obtenido del proceso de integración europeo, en términos de crecimiento económico y productividad. El MCS se ha utilizado para estimar cuáles habrían sido los niveles de PIB *per cápita* si un país no se hubiese convertido en su día en miembro de pleno derecho de la UE²¹. Para el caso de España, su adhesión

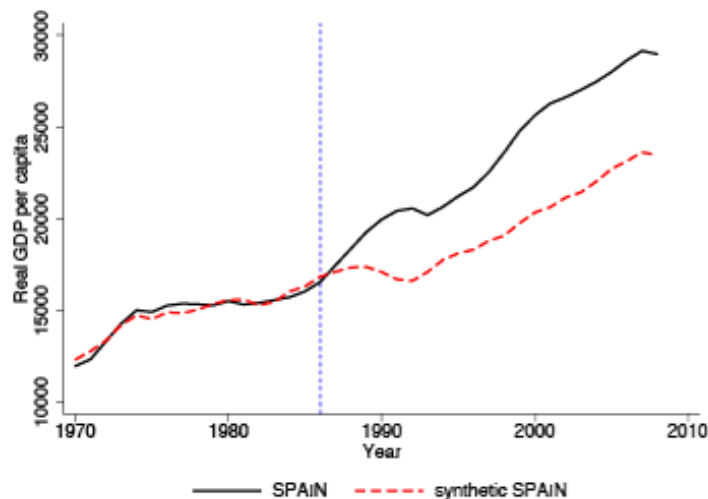
²⁰ Como señalan Costinot y Rodríguez-Clare, para este tipo de análisis se requiere estimar creíblemente la elasticidad total de las importaciones, algo que en su opinión aún no se ha conseguido.

²¹ Este método pretende estimar los efectos de un determinado “tratamiento”, en este caso la pertenencia de un país a la UE, mediante la comparación de la evolución de una variable de resultado agregado para un país sujeto a ese tratamiento frente a un grupo de control artificial, construido como una combinación ponderada de otros países, elegidos por mimetizar la evolución de una serie de variables de resultado del país analizado, antes de la intervención (en este caso, la adhesión). En el caso español, la “España sintética” se construye principalmente a

como miembro de pleno derecho se produjo en 1986 y el estudio apunta a una serie de conclusiones:

- La renta per cápita en España habría sido sustancialmente inferior (alrededor de un 14% menor) si no se hubiese producido la adhesión en 1986. En otras palabras, España ha obtenido significativos dividendos de su integración en Europa. En el siguiente gráfico se muestran las evoluciones de la España real (línea continua) y la España “sintética” (línea discontinua):

Gráfico 1: Efectos de la integración de España en Europa



Fuente: Campos, Coricelli y Moretti (2014)

- Como se observa en el gráfico, la España real y “sintética” tienen una evolución muy similar antes de la adhesión (1986), mientras que la divergencia comienza a partir de dicho año. Esto significaría que apenas han existido efectos anticipación o retardo de la adhesión.
- Asimismo, la brecha existente entre la España actual y la sintética es relativamente constante, lo que los autores interpretan como un indicio de que los beneficios de la integración para España han sido permanentes.

Los resultados de este ejercicio contrafactual han sido comprobados por sus autores en términos de robustez (a través de la estimación de un modelo de

partir de Nueva Zelanda (ponderación de 0,358), de Brasil (ponderación de 0,373) y de Canadá (ponderación de 0,268), siendo este resultado robusto a cambios en el conjunto de países donantes.

“diferencias en diferencias”), así como han sido objeto de un análisis respecto a los factores que se encontrarían detrás de los mismos. Según su análisis, se descubre una importante asociación positiva (no necesariamente causal) entre los dividendos de la integración y fundamentalmente tres factores, que todos ellos han permitido incrementar la competencia: grado de apertura comercial, grado de integración financiera y la adopción del Euro. Es necesario apuntar por tanto que el proceso europeo de integración económica ha supuesto un cúmulo de cambios económicos y políticos más allá de la liberalización comercial, aunque puede decirse que la incorporación de España a dicho proceso ha constituido el impulso primordial para los grandes procesos de liberalización económica que han tenido lugar en España, no solo respecto a los intercambios internacionales sino también referidos al ámbito interno (industrias de red, sector servicios,...), lo que ha promovido una flexibilidad de la economía imprescindible para aprovechar las oportunidades que genera la mayor apertura exterior.

5. Conclusiones

Los avances de la economía internacional han permitido identificar progresivamente diferentes fuentes de beneficio derivadas del comercio internacional. Como se ha analizado, la liberalización comercial representa una oportunidad para alcanzar un amplio conjunto de beneficios netos en términos de eficiencia y bienestar para el conjunto de la sociedad, tanto desde un enfoque estático como dinámico.

La evidencia empírica disponible apunta de manera mayoritaria al efecto beneficioso de las medidas de liberalización de los intercambios. Diferentes análisis empíricos han tratado de evaluar los efectos de la liberalización comercial en España como consecuencia de su incorporación al proceso de integración europeo. Tanto los enfoques de equilibrio general computable como de ecuación de gravedad han encontrado que dicha liberalización ha tenido efectos expansivos para España, ya sea en los flujos de comercio como en el PIB y el bienestar. Trabajos recientes han cuantificado las ganancias para España de la liberalización comercial bajo diferentes supuestos y en distintos escenarios, llegando a la conclusión de que en todos los casos la mayor apertura comercial generaría ganancias netas de bienestar para España. Por su parte, otros estudios señalan las ganancias concretas de la adhesión de España al proceso de integración europeo en 1986 se sitúan, según [Campos, Coricelli y Moretti \(2014\)](#), en el entorno del 14% de la renta per cápita actual. No obstante, esta evidencia no permite evaluar todos los beneficios de la mayor apertura comercial que prescribe el análisis teórico, de modo que existen potenciales ganancias cuya evaluación empírica es a día de hoy desconocida. La mayor carencia de esta evaluación se encontraría en los beneficios dinámicos de la liberalización, pues el grueso de los trabajos empíricos se reduce a un enfoque puramente estático.

Es evidente que la mayor sofisticación de las sucesivas teorías y modelos ha llevado al descubrimiento de nuevos canales y mecanismos por los que el comercio internacional puede afectar al bienestar, lo que ha supuesto que la respuesta a la pregunta “¿el comercio internacional mejora el bienestar de un país?” se haya vuelto mucho más matizada. Una reflexión intelectualmente honesta impone que deban tomarse en consideración todos los efectos de la liberalización comercial, positivos y negativos, que simultáneamente inciden sobre el bienestar. Pero en todo caso un mejor conocimiento de la realidad económica y sus interrelaciones siempre es beneficioso.

En efecto, este conocimiento más sofisticado permite mejorar el diseño de las políticas públicas y mejora la comunicación con los ciudadanos, de manera que se expliquen los efectos beneficiosos de estas políticas liberalizadoras.

Por ello, a pesar de las ganancias netas derivadas de la apertura exterior, deberían atajarse los potenciales efectos negativos derivados de estas políticas liberalizadoras para determinados grupos de la sociedad, a través de políticas de redistribución, de modo que los distintos grupos sociales puedan beneficiarse de las ganancias obtenidas de la política comercial. Esto lleva a un reconocimiento explícito de las interdependencias entre política comercial y de competencia, abandonando definitivamente la visión de las diferentes políticas económicas como compartimentos estancos.

Por tanto, se considera oportuno por parte de la CNMC recordar los beneficios ya obtenidos derivados de la mayor apertura exterior, así como reforzar los vínculos entre comercio internacional, la promoción de la competencia y la regulación económica eficiente. De esta manera, se busca mantener y defender el logro de los máximos beneficios posibles derivados de la liberalización de los intercambios comerciales.

Para ello, el efecto de la liberalización de los intercambios internacionales podría reforzarse a través de un análisis económico público con carácter sistemático sobre los efectos de la apertura comercial en los mercados, previo a la eliminación, o en su caso imposición, de barreras al comercio internacional. Este análisis podría tener carácter *ex ante*, tratando de simular los efectos de dicha modificación, o carácter *ex post* de políticas pasadas, que evaluara de manera aproximada el efecto previsible de políticas futuras ([Piermartini y Teh, 2005](#)). Desde la óptica de la promoción y defensa de la competencia convendría acompañar este análisis de un estudio concreto de los principales sectores económicos afectados, evaluando la tensión competitiva existente en estos mercados, así como su marco regulatorio nacional y posibles mejoras. En general, estos análisis permitirían sustentar técnicamente y ante la opinión pública, aquellas políticas de reforma necesarias para flexibilizar el funcionamiento de los mercados y aprovechar los efectos favorables sobre consumidores y usuarios derivados de la liberalización comercial. Una liberalización comercial mal diseñada o implantada, no acompañada de las reformas necesarias a nivel nacional en los mercados, puede producir un efecto indeseado en términos de bienestar y erosionar el apoyo público a estas medidas favorables, en su amplia mayoría, al interés general.

Asimismo, en el ámbito nacional, para la consecución de un mayor dinamismo de la economía, la intervención del sector público en el comercio internacional, en el caso de ser necesaria, podría ver reforzados sus efectos con la aplicación de los principios de regulación económica eficiente. Es decir, la política comercial restrictiva de la competencia en el ámbito del libre comercio sólo estaría justificada en caso de comprobarse la existencia de un fallo de mercado que ponga en riesgo una o varias razones imperiosas de interés general que el sector público deba proteger. Detectado el fallo de mercado y la razón imperiosa a proteger,

dicha intervención debe tener un nexo causal con el objetivo que se pretende alcanzar con la regulación (principio de necesidad). Además, la intervención debería ser proporcionada al objetivo que se persigue, es decir, introduce la mínima distorsión competitiva posible (principio de proporcionalidad). El replanteamiento del librecambio es una oportunidad para profundizar en el mismo. En efecto, la mejor política comercial es combinación de una regulación económica eficiente acompañada de una adecuada política de competencia. Esta combinación representa una política favorable a los consumidores, más eficiente, menos distorsionadora y sostenible en el tiempo.

Por ello, ante los argumentos tradicionales de política industrial destinados a proteger a los denominados “*campeones nacionales*”, es necesario potenciar un buen diseño de la política de competencia, que promueva una mayor competencia en los mercados, redunde en una mayor eficiencia de las compañías que operan en el mercado, en mayor innovación y en la formación de precios más eficientes.

Por último, los beneficios derivados del comercio internacional se reforzarían con una integración más eficiente de la política de competencia en la política comercial. En coincidencia con el Grupo de Expertos sobre Política de Competencia y Sistema Comercial de la Iniciativa E15, sería deseable una mayor colaboración entre los diferentes regímenes de competencia, la consulta previa en ciertas medidas de política comercial y la mayor presencia de los principios de competencia en los futuros acuerdos comerciales, entre otros.

6. Bibliografía

Alavaeras, G. y B. Martens (2015), *International trade in online services*, European Commission, Joint Research Centre Technical Reports.

Appleyard, D y A. Field (2014), *International Economics*, (octava edición) McGraw Hill/Irwin.

Arkolakis, C., A. Costinot y A. Rodríguez-Clare (2012), *New Trade Models, Same Old Gains?*, *American Economic Review*, 102: 1, págs. 94-130

Bajo, O. y A. Torres (1992), *El comercio exterior y la inversión extranjera directa tras la integración de España en la CE (1986-90)*, en Viñals, J. (ed.), *La economía española ante el Mercado Único europeo. Las claves del proceso de integración*, Alianza Editorial.

Bajo Rubio, O. y A. G. Gómez-Plana (2000), *The role of country size and returns to scale in empirical assessments of economic integration: The case of Spain*, working paper 2000/05. Departamento de Economía, Universidad Pública de Navarra.

Bajo Rubio, O. y A. G. Gómez-Plana (2005), *Simulating the effects of the European Single Market: A CGE analysis for Spain*, *Journal of Policy Modeling*, 27: 6, págs. 689-709.

Broda, C. y D. E. Weinstein (2006), *Globalization and the Gains from Variety*, *Quarterly Journal of Economics*, 121, págs. 541-585.

Campos, N., F. Coricelli y L. Moretti (2014), *Economic growth and political integration: Estimating the benefits from membership in the European Union using the synthetic counterfactuals method*, IZA Discussion Paper No. 8162.

Carlsson, B (2004), *The Digital Economy: what is new and what is not?*, *Structural Change and Economic Dynamics*: 15, págs. 245–264.

Chetty, R. (2009), *Sufficient statistics for welfare analysis: a bridge between structural and reduced-form methods*, *Annual Review of Economics* 1, págs. 451-488.

Comisión Europea (2013), *Free trade is a source of economic growth*

Costinot, A. y A. Rodríguez-Clare (2014), *Trade theory with numbers: Quantifying the consequences of globalisation*, en E. Helpman, K. Rogoff y G. Gopinath (coordinadores), *Handbook of International Economics*, Elsevier, vol. 4, págs. 197-261.

Dixit, A. K., y J. E. Stiglitz (1977) *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, *American Economic Review*, 67: 3, págs. 297–308.

Dovis, M. y J. Milgram-Baleix (2009), *Trade, Tariffs and Total Factor Productivity: The Case of Spanish Firms*, *World Economy*, 32, págs. 575–605.

Eaton, J. y S. Kortum (2002), *Technology, Geography, and Trade*, *Econometrica*, 70, págs. 1741–1779.

Feenstra, R. C. (2015), *Advanced international trade: theory and evidence*, (segunda edición), Ed. Princeton University Press.

Gandolfo, G. y F. Trionfetti (2014), *International Trade Theory and Policy*, (segunda edición) Springer.

Gilbert, R. (1989), *Mobility barriers and the value of incumbency*, *Handbook of Industrial Organization*, (ed. R. Schmalensee y R. Willig). Amsterdam: North-Holland.

Lipsey, R. G. y K. Lancaster (1956), *The General Theory of Second Best*, *Review of Economic Studies*. 24: 1, págs. 11–32.

McAfee, R. Preston, Hugo M. Mialon, y Michael A. Williams (2003), *Economic and Antitrust Barriers to Entry* (working paper).

Méndez-Carbajo, D. y D. Thomakos (2003), *Economic integration, market discipline and productivity growth in Spain*, *The Journal of International Trade & Economic Development*, 12: 4, págs. 359-375.

Minondo Uribe-Etxebarria, A. y F. Requena Silvente (2011), *Ganancias de bienestar por nuevas variedades importadas. Evidencia para España, 1988-2006*, Cuadernos económicos de ICE, 82 (Ejemplar dedicado a COMERCIO INTERNACIONAL, EMPRESA Y COMPETITIVIDAD), págs. 11-30.

OCDE (2009), *Competition policy, industrial policy and national champions*.

OCDE (2017), *Making trade work for all*, OECD Trade Policy Papers.

OMC, *Understanding the WTO: Basics – The case for open trade*, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact3_e.htm

Ottaviano, G. I. M. (2016), *European integration and the gains from trade*, en H. Badinger y V. Nitsch, *Routledge Handbook of the Economics of European Integration*, Routledge, Taylor & Francis Group.

Pérez Motta, Eduardo (2016), *Competition Policy and Trade in the Global Economy: Towards an Integrated Approach*. Grupo de Expertos E15 sobre

Política de Competencia y Sistema Comercial – Policy Options Paper. E15 Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) y World Economic Forum.

Piermartini, R y R. Teh (2005), *Demystifying modelling methods for trade policy*, WTO Discussion Paper, no. 10.

Roland-Holst, D.W., C. Polo, y F. Sancho (1995), *Trade liberalization and industrial structure in Spain: An applied general equilibrium analysis*, Empirical Economics 20: 1, págs. 1-18.

Salop, S. C. (1979), *Strategic Entry Deterrence*, The American Economic Review, 69:2, págs. 335-338.

Sanso Frago, M., R. Cuairán Benito y F. Sanz (1991), *Flujos españoles de comercio internacional y ecuación de gravedad: Una aplicación para el período 1960-1985*, Investigaciones económicas, 14: 3, págs. 425-456.

Sanz, F. (1994), *Integración en Europa y déficit comercial (1986-1990): una estimación*, Revista de Economía Aplicada, 2: 5, págs. 5-26.

Sanz, F. (2000), *A Kalman filter-gravity equation approach to assess the trade impact of economic integration. The case of Spain (1986-1992)*, Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv), 136, págs. 84-110.

Tinbergen, J. (1962), *Shaping the World Economy*, Twentieth Century Fund.

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*.

