

Comprendiendo el intercambio internacional: Un llamado a la coherencia económica de la política comercial en América Latina

Introducción

Las Tienditas, puente que conecta a Colombia y Venezuela, el 23 de febrero de 2019 fue el centro de atención de los medios de comunicación de América Latina. ¿La causa? El bloqueo por parte de las fuerzas armadas venezolanas que, con contenedores y un carro-tanque, impidieron el ingreso de alimentos y medicinas despachadas desde Colombia.

La obstrucción del paso fronterizo provocó el rechazo no solo de presidentes y funcionarios de los países participantes de la ayuda humanitaria – como fue catalogada la donación de los bienes –, sino del secretario y de la mayoría de los integrantes del Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos (2019). Así lo manifestaron en la Resolución CP/RES 1123 del 27 de marzo de 2019:

Observando con preocupación que el cierre de la frontera venezolana (...) ha impedido efectivamente que la población, especialmente los más vulnerables, obtengan alimentos, medicamentos, tratamiento médico, y oportunidades educativas (...). Resuelve: reiterar su llamado a que se permita el ingreso de ayuda humanitaria a Venezuela (...) a fin de hacer frente a las distintas necesidades de la población, especialmente la más vulnerable.

La información sobre la producción de bienes y servicios explica el sentido de las declaraciones. De acuerdo con los datos del Fondo Monetario Internacional (2020), el PIB de Venezuela registró tasas de crecimiento negativas entre 2014 y 2019. De hecho, a excepción de los dos primeros años, 2014 (-3,9%) y 2015 (-6,2%), la producción decreció anualmente a tasas de dos dígitos. Caídas de este ritmo, evidentemente, condujeron a un deterioro del bienestar de los venezolanos. Parece coherente, pues, el llamado de los funcionarios públicos que exigieron la apertura de la frontera.

Llama la atención, sin embargo, que aquellos que reconocen el bloqueo como un acto censurable, mantienen en sus propios países políticas que restringen el ingreso de productos procedentes de otros. Si bien las formas distan entre ellas, las consecuencias finalmente son las mismas: impiden el acceso a bienes y servicios que, en últimas, permiten satisfacer necesidades humanas.

José Tomás Peláez Soto, profesor de la Pontificia Universidad Javeriana Cali (Colombia), tiene un doctorado en economía por la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala).

Correo electrónico: jtpelaez@ufm.edu y/o jtpelaez@javerianacali.edu.co.

Este tipo de incongruencias, observadas de manera recurrente en los hacedores de política en los países latinoamericanos, puede ser producto, entre otras, de la falta de comprensión del análisis económico del intercambio internacional. Por ello, este escrito pretende aportar a dicha comprensión y espera demostrar que, en línea con la ciencia económica y la coherencia política, el rechazo al bloqueo fronterizo no debería diferir de las políticas proteccionistas.¹

Fundamento económico del intercambio internacional

Argumentos aparentemente verdaderos, pero equivocados bajo un análisis cuidadoso, abundan en economía. Autores como Sowell (2008), Hazlitt (1996) y Bastiat (2013) advierten muchas de las falacias escritas en materia económica, y el intercambio no ha sido ajeno a estas. Específicamente, el comercio internacional, interpretado como un juego de suma cero, es una de las falacias que pareciera no perder vigencia.

Por lo anterior, es necesario abordar el intercambio económico desde sus fundamentos, esto es, a partir de dos características de la realidad del ser humano: la pobreza y la acción. Con respecto a esta realidad, Rothbard (2011 [1962]) manifiesta:

En un estado de naturaleza indomado no existe abundancia; en verdad, si hay algunos bienes, estos son pocos (...). La situación del hombre sobre la tierra es tal que tiene que trabajar dentro de las condiciones dadas y mejorarlas por medio de la acción humana (p. 156).

¹El escrito se concentra en aquellos países de América Latina que presentan información actualizada sobre variables relacionadas con el comercio internacional.

En efecto, al actuar, los individuos esperan modificar esas circunstancias. Dada la escasez natural de los medios de subsistencia, recurren a ciertos factores, como el trabajo y la tierra, y actúan con el propósito de producir aquellos bienes que les permitan disminuir su estado de pobreza o, expresado de manera positiva, alcanzar una situación más satisfactoria en cuanto a bienestar se refiere.

El libro más famoso en la historia de la economía, como lo describe Krause (2003), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (Smith, 2011 [1776]), muestra también dicha realidad. El autor no estudia el origen de la pobreza, más bien la da por hecho, y expone las causas de la riqueza, las cuales asocia con la producción de bienes (Boudreaux; 2008; Cole, 2018).

En este orden de ideas, se advierte una relación entre la producción, la riqueza y el bienestar. En la misma dirección de Adam Smith, Mises (2018 [1949]) señala que la riqueza y el bienestar son consecuencia de la producción. Los individuos, en palabras de Krause (2003), “buscan satisfacer ciertas necesidades y los bienes son medios para alcanzar esos objetivos, cuanto más medios se produzcan se reduce la escasez y se facilita la satisfacción de esas necesidades” (p. 50). Al satisfacer éstas, que finalmente dependen de la disponibilidad de bienes, el nivel de vida de las personas se incrementa y, con él, el bienestar.

Impulsados por mejorar su bienestar en este mundo, los individuos reconocen las ventajas de la división del trabajo y el intercambio. Comprenden que la especialización y el comercio generan una mayor cantidad de producto, con respecto al trabajo autárquico. Al respecto, Mises (2018 [1949]) expresa:

Los dos hechos fundamentales que originan la cooperación, la sociedad y la civilización, transformando al animal hombre en ser humano, son, de un lado, el que la labor realizada bajo el signo de la división del trabajo resulta más fecunda que la practicada bajo un régimen de aislamiento y, de otro, el que la inteligencia humana es capaz de reconocer esta verdad (p. 174).

A su vez, Rothbard (2011 [1962]) apunta que “mediante la razón, los individuos reconocen las ventajas del intercambio resultante de la mayor producción que trae aparejada la división del trabajo y proceden en consecuencia” (p. 98). Es decir, perciben que la combinación de esfuerzos es la manera más eficaz para alcanzar sus objetivos (reducir la escasez y mejorar su bienestar).

El carácter universal de los beneficios que trae consigo la división del trabajo y el intercambio está demostrado en la teoría de las ventajas comparativas, expuesta por David Ricardo (1985 [1817]). De acuerdo con esta teoría, el intercambio resulta ventajoso para todas las partes, al especializarse cada una de ellas en la producción de aquel bien que, en términos relativos, produce con mayor eficiencia. A continuación, un ejemplo con el propósito de ilustrar esta teoría.

Suponga dos individuos, Mónica y Sergio. Ambos producen mesas y camisas. Mónica puede producir seis mesas o doce camisas en un día. Sergio en un día puede producir cuatro mesas o seis camisas. De modo que, al producir uno de los bienes renuncian a la producción del otro. Los economistas llaman “costo de oportunidad”, en este caso, a la producción no generada. Para Mónica, el costo de oportunidad de producir una mesa es de 2,0 camisas, mientras que el de producir una camisa es de 0,5 mesas. Para Sergio, producir una mesa tiene un costo de oportu-

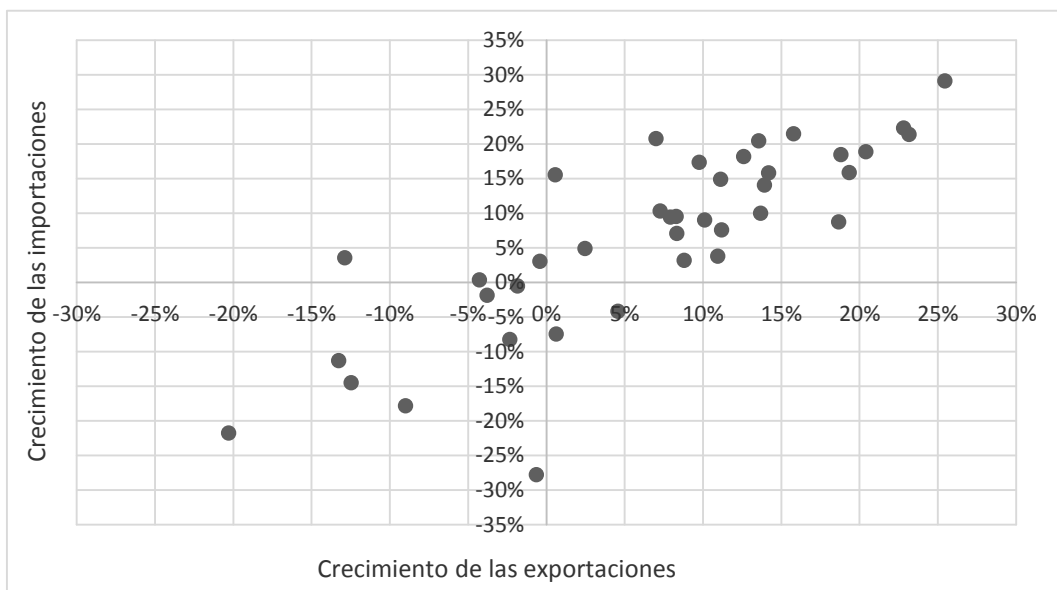
nidad de 1,5 camisas, y la producción de una camisa, 0,67 mesas.

Como resultado de las diferencias en productividades y, por lo tanto, de los costos de oportunidad, los dos podrán beneficiarse del intercambio. Mónica, especializándose en camisas, artículo que produce con una mayor eficiencia relativa y a un menor costo de oportunidad, estaría dispuesta a intercambiar una camisa por una cantidad superior a 0,5 mesas, y Sergio, especializándose en mesas, artículo que produce con una menor ineficiencia relativa y a un menor costo de oportunidad, estaría dispuesto a entregar cualquier cantidad inferior a 0,67. Asimismo, Sergio se encontraría dispuesto a intercambiar una mesa por una cantidad superior a 1,5 camisas, y Mónica a entregar una cantidad inferior a 2,0.

Lo anterior advierte un rango de mutuo beneficio. Cualquier razón de intercambio dentro del rango descrito es de ganancia para ambos: Mónica logrará adquirir más mesas por una camisa producida, y Sergio más camisas por una mesa producida. Por ejemplo, una razón de intercambio de mutuo beneficio podría ser 1,0 mesa por 1,8 camisas.

De esta manera, la teoría de las ventajas comparativas muestra que la división del trabajo es la vía más eficaz para incrementar la disponibilidad de bienes. Asimismo, advierte la existencia de beneficios recíprocos, incluso cuando una de las partes es más (o menos) eficiente en todas las ramas de producción. Estos beneficios son consecuencia, por una parte, de la innata desigualdad de las personas, que, por ejemplo, difieren en aptitudes, gustos e intereses; y, por otra, de la variedad y desigualdad en la distribución de los recursos naturales sobre la tierra (Mises, 2018 [1949]; Rothbard, 2011 [1962]). Así, pues, la teoría de las ventajas compa-

Gráfica 1. Relación entre el crecimiento de las exportaciones y las importaciones en América Latina (1980-2019).



Fuente: Adaptado de Banco Mundial (2020).

rativas, tal y como lo señalan Salerno y McCaffrey (2016), evidencia que tanto la producción como el intercambio son importantes para la supervivencia y la prosperidad de los individuos.

Además del comercio dentro de un mismo país, la teoría de las ventajas comparativas explica los intercambios entre individuos ubicados en diferentes países. En otras palabras, es también el fundamento del comercio internacional. De hecho, Mises (2018 [1949]) señala que “el comercio exterior se diferencia del interno tan solo en que el intercambio de bienes y servicios se realiza a través de las fronteras políticas” (p. 785). Para el contexto internacional, por lo tanto, las consecuencias de la cooperación no son diferentes del ejemplo de Mónica y Sergio.

En los análisis de comercio exterior es común mencionar que los países intercambian bienes entre ellos. Estas afirmaciones son en un sentido figurado. Todo intercambio, sea al interior de las fronteras o fuera de ellas, se realiza entre individuos. Asimismo, se emplean términos propios. En lugar de llamar ventas a los bienes que se entregan, y compras a los que se reciben, se denominan exportaciones e importaciones, respectivamente.

En este orden de ideas, las exportaciones son el medio a través del cual se obtienen las importaciones. El propósito de la exportación es la importación. En otras palabras, las primeras son el pago por las segundas. Ambas, de acuerdo con Zanotti (2012), son las dos caras de una misma moneda. Los países exportan con el fin de importar (Lemieux, 2017).

Interpretando los datos de América Latina de acuerdo con la teoría económica descrita, se advierte la conexión entre las exportaciones y las importaciones. La Gráfica 1 muestra la relación positiva entre las dos, mediante un diagrama de dispersión entre el crecimiento de las exportaciones y las importaciones en América Latina para el periodo 1980-2019. En consonancia con la teoría, ambas se mueven en la misma dirección: al aumentar (disminuir) la primera, la segunda tiende a hacer lo mismo, respectivamente.

De manera puntual, los colombianos, por ejemplo, exportan combustibles con el objeto de importar máquinas procesadoras de datos y vehículos. Una parte de la producción de café, frutas y prendas de vestir de Guatemala es intercambiada en el mercado internacional por combustible, aparatos eléctricos y vehículos. Los argentinos hacen lo propio con los cereales, que son exportados para adquirir máquinas y aparatos eléctricos. El análisis se puede extender para todos los países de América Latina, y la interpretación económica no difiere de los ejemplos anotados.

Los intercambios internacionales, sin embargo, no se realizan a través del trueque. En la actualidad es imposible imaginar transacciones de bienes a cambio de otros bienes entre personas situadas en diferentes países, al menos en la cantidad y variedad que se observan finalizando la segunda década del siglo XXI. En las economías modernas, el dinero, puntualmente el fiduciario, es la institución encargada de facilitar el comercio exterior.

Una manera de comprender el papel que desempeña el dinero es ver lo que sucede en su ausencia. De acuerdo con los datos de Trade Map (International

Trade Centre [ITC], 2020), en 2019, los chilenos exportaron filetes de salmón e importaron refrigeradores. Este tipo de transacciones, en ausencia del dinero, exigirían una doble coincidencia de las necesidades: los chilenos, en primer lugar, deben hallar a las personas con deseos de adquirir salmón y, en segundo lugar, estas mismas personas deben poseer los refrigeradores que buscan los chilenos. Situación poco probable en un mundo dividido políticamente en más de 190 países y alrededor de 8.000 millones de habitantes.

Suponiendo, incluso, el caso excepcional en que cada una de las partes tenga el bien que la otra necesita, surge un inconveniente adicional: la diferencia de valores y la imposibilidad de dividir una cantidad significativa de bienes sin su respectiva pérdida de valor (Cole, 2014). Así las cosas, sería difícil esperar que un chileno reciba un refrigerador y a cambio entregue un filete. Tampoco es posible, sin pérdida de su servicio, enviar una parte del refrigerador a cambio del salmón. Los chilenos tendrían que exportar cientos de kilos para hacerse de algunas unidades de este electrodoméstico. Sin embargo, habría que ver si su contraparte decide cambiar su producción únicamente por ese bien. El origen del dinero proporciona la respuesta.

El dinero resuelve las dificultades generadas en el cambio directo. Los bienes exportados por los chilenos se intercambian por dinero, que, a su vez, es utilizado para importar otros. Es decir, el comercio no requiere la doble coincidencia de las necesidades. El dinero, por ejemplo, permitió que el 93 % de las exportaciones chilenas de salmón se dirigieran a los Estados Unidos, mientras que el 68,7 % de las importaciones de refrigeradores procedieron de China en 2019, de acuerdo

Tabla 1. Valor de las exportaciones y las importaciones por país, 2019.

País	Valores en miles de dólares	
	Exportaciones	Importaciones
México	472.272.871	467.293.167
Brasil	223.998.669	177.341.225
Chile	69.145.962	64.119.106
Argentina	65.115.327	49.125.030
Perú	45.135.222	42.364.042
Colombia	39.496.225	50.413.025
Ecuador	22.329.379	20.277.092
Venezuela	16.479.751	5.596.211
Costa Rica	11.452.817	16.108.703
Guatemala	11.183.088	19.881.010
Rep. Dominicana	10.619.029	18.295.338
Uruguay	7.816.028	8.313.649
Bolivia	7.671.876	5.984.838
Paraguay	7.652.036	12.187.407
Panamá	5.710.190	41.829.152
Nicaragua	5.272.553	6.985.509
El Salvador	4.777.618	11.337.642
Honduras	3.091.163	9.157.061

Fuente: Adaptado de Trade Map (ITC, 2020).

con la información de Trade Map (ITC, 2020).

Sumado a la función de medio de cambio, el dólar, como dinero, es la moneda a través de la cual se expresan los precios de los productos y, por tanto, los montos de las exportaciones y las importaciones. En la Tabla 1 se puede observar el valor del comercio exterior en dólares para los países analizados de la región, para 2019.

De acuerdo con la información de la Tabla 1, para 2019, México fue el mayor exportador e importador de bienes de la región. Las ventas externas superaron los 470.000 millones de dólares, y las compras

externas, de 460.000 millones de dólares, representaron más del doble de las cifras del segundo, Brasil. Los demás países presentaron intercambios por debajo de 70.000 millones de dólares. Bolivia, Nicaragua, Honduras y Uruguay, dentro de este conjunto de países, presentaron los valores más bajos. Tanto las exportaciones como las importaciones no superaron los 10.000 millones de dólares.

La introducción del dinero – el dólar, en este caso –, como medio de pago internacional, no desvirtúa el proceso económico del intercambio y tampoco la teoría de las ventajas comparativas. Por el contrario, permite ilustrarlo acorde con la realidad actual. Las exportaciones conti-

núan siendo el pago por las importaciones. Friedman y Friedman (1983) lo exponen en los siguientes términos: “En cualquier país la gente quiere dólares sobre todo para comprarse artículos útiles, no para amontonar ese dinero o quemarlo” (p. 70). Los dólares, evidentemente, no constituyen un fin en sí mismo: más bien se emplean para intercambiar lo que se produce con mayor eficiencia por aquello que se produce con una menor (Salinas, 1998).

¿Por qué persisten los errores al abordar el intercambio internacional?

A pesar de su divulgación hace más de doscientos años, no son pocas las discusiones y políticas implementadas que evidencian la falta de entendimiento de la teoría de las ventajas comparativas. Es más, las palabras de Mises (2018 [1949]) siguen vigentes siete décadas después de escritas: “Todavía no han logrado las enseñanzas de los economistas convencer a la gente de los beneficiosos efectos del comercio internacional y de la implementación de un régimen de división del trabajo en la esfera supranacional” (pp. 786-787). Al respecto, se pueden mencionar tres razones no desvinculadas entre sí.

En primer lugar, personas ajenas al campo económico, así como cercanas a este, no terminan de entender uno de los aspectos más contra-intuitivos e importantes de la economía: las ventajas comparativas (Cachanosky, 2018). Al respecto, Ayau (2004), en una de sus conferencias, comenta lo siguiente:

Esto [las ventajas comparativas], para mí, es el principio económico más importante de la ciencia económica y el menos comprendido (...). Ministros de Estado, japonés, alemán o gringo, no entienden esto (...) y si uno lee todo lo que está pasando

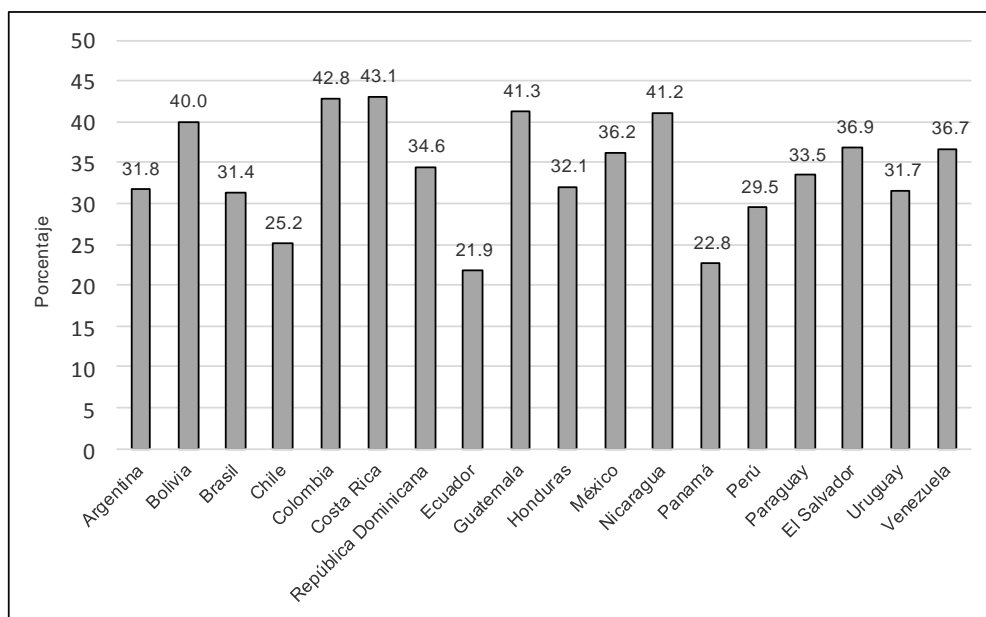
en los periódicos todos los días, ve que son ignorantes de lo que están haciendo (minuto 32).

En efecto, un recorrido por los diarios de América Latina nos revela que no somos la excepción. Peláez (2022), por ejemplo, consultando la versión digital de diferentes periódicos y revistas, encontró que siete de ocho ministros encargados de la política comercial colombiana interpretan de manera no adecuada el comercio internacional de los colombianos.

Es más, el compromiso de los responsables de la política comercial de los países de la región ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), de no aumentar los aranceles por encima de cierto nivel, corrobora la falta de comprensión de la teoría de las ventajas comparativas. La existencia del denominado “arancel consolidado”, esto es, la tasa máxima de arancel que un miembro de la OMC se compromete a cobrar a otro miembro de dicha organización para un producto de un sector determinado, da cuenta que los bienes importados, en lugar de considerarse como el beneficio del intercambio internacional, tal y como dicta la teoría de las ventajas comparativas, son asumidos como el costo. Siguiendo los términos empleados por Ayau (2004), el compromiso de establecer un límite arancelario sobre las ganancias del intercambio refleja la ignorancia acerca de la teoría económica de referencia.

La Gráfica 2 muestra el promedio del arancel consolidado, que representa dicho límite para los países de América Latina para 2018. Sin excepción, todos establecen un porcentaje. De acuerdo con la información de la gráfica, los aranceles consolidados oscilan entre 21,9 % y 43,1 %. Cinco países, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua, esta-

Gráfica 2. Promedio arancel consolidado por país, 2018.



Fuente: Adaptado del Banco Mundial (para Guatemala corresponde al año 2016).

blecen máximos iguales o superiores a 40 % y, cuatro países, Perú, Chile, Panamá y Ecuador, inferiores a 30 %. Los nueve restantes están entre 30 % y 40 %. El promedio para la región es de 34 %.

Si bien cabe pensar que la disminución de aranceles que se evidencia en las últimas décadas corresponde a una mejor comprensión de los fundamentos económicos del intercambio, la implementación de otras políticas como las barreras no arancelarias, entre ellas, cuotas y medidas sanitarias y fitosanitarias, da cuenta que no es así. Estas barreras, con una tendencia creciente de su uso, y que incluso llegan a imponer un nivel de restricción superior a los aranceles (OMC, 2012), constituyen una muestra más de la escasa comprensión sobre la verdadera ganancia del comercio internacional: las importaciones.

En Colombia, por ejemplo, Echavarría, Giraldo y Jaramillo (2019) y García, López, Montes y Esguerra (2014) encuentran que mientras se disminuían los aranceles durante la llamada apertura económica en los años noventa, las barreras no arancelarias presentaban un aumento considerable. Uno de los datos ofrecidos muestra que el número de barreras no arancelarias pasó de 407 en 1990 a más de 50.000 en 2014.

En un contexto donde las medidas que restringen el comercio internacional parecen ser la norma, más que la excepción, varios autores, entre ellos, Boudreaux (2008), Dorobat (2018) y Ayau (2016), se refieren a la falta de entendimiento de esta teoría económica, al citar una anécdota entre un Premio Nobel de Economía y un matemático. A continuación se expone la traducción de Ayau (2016):

Paul Samuelson (...) fue desafiado por Stanislaw Ulam a que le indicara una proposición de todas las ciencias sociales que fuese a la vez verdadera y no trivial. Después de unos años, Samuelson dio como respuesta: “El principio de las ventajas comparativas. Que es lógicamente verdadera no es necesario comprobarlo ante un matemático; que no es trivial se ha comprobado por miles de hombres importantes e inteligentes que nunca han podido entender por sí mismos dicha doctrina o creer en ella después que se les ha explicado” (p. 4).

En la misma línea, Krugman y Obstfeld (2016) se refieren al tema de la siguiente manera:

Aunque la [ventaja] comparativa es una noción sencilla, la experiencia demuestra que es sorprendentemente difícil de entender (o aceptar) para mucha gente. En efecto, Paul Samuelson ha descrito la ventaja comparativa como el mejor ejemplo que conoce de un principio económico que es indiscutiblemente cierto, pero sigue sin ser obvio para personas inteligentes (p. 24).

La segunda razón se refiere a que continúan arraigadas las ideas económicas, o al menos aquellas referentes al comercio internacional, desarrolladas en Europa entre 1500 y 1750. Esta serie de ideas, reunidas bajo el nombre de mercantilismo, sostenía que el total de riqueza, además de finita, se encontraba determinada por la cantidad de metales preciosos acumulados que correspondían al dinero de aquella época. La política económica estaba encaminada, por lo tanto, a acaparar oro y plata a través del comercio exterior. La regla era exportar más de lo que se importaba. En otras palabras, una balanza comercial favorable o positiva era la vía para hacerse a la riqueza (Appleyard y Field, 2014; Cole, 2018; Ravier, 2018; Ríos, 2012; Rothbard, 2013).

Cabe recordar que la riqueza se encuentra asociada con la producción de bienes y servicios, y el dinero es un medio de intercambio. En ningún caso son sinónimos. Mucho menos, hoy en día, cuando el dinero corresponde a pedazos de papel sin ningún valor intrínseco.

La tercera razón, no pocas veces bien entendida, derivada también de las tesis mercantilistas, es la relación entre la producción y el consumo. Esto último es el el propósito de toda producción. Los bienes y servicios permiten atender las más urgentes necesidades y, en consecuencia, mejorar el bienestar personal. En este sentido, el objeto de la producción no consiste en la producción de bienes y servicios en sí misma, como apuntan muchas de las políticas económicas de los gobiernos, sino en aquella que conduce a suprimir las circunstancias negativas de las personas. La producción está en función únicamente de las necesidades de consumo. En otras palabras, es un medio, más no un fin, a través del cual se satisfacen necesidades (Mises, 2018 [1949]; Rothbard, 2011 [1962]).

Los argumentos a favor de las medidas proteccionistas, como el de la industria incipiente, la competencia desleal o la protección del empleo, parecen corroborar este punto. Los aranceles, las cuotas u otras políticas establecidas para proteger a los fabricantes nacionales frente a la competencia extranjera son un auxilio a la producción interna en detrimento de los consumidores, que deben pagar precios más altos y, por tanto, ver reducidos sus ingresos reales (véase Appleyard y Field, 2014). Se percibe que en lugar del consumo, las políticas gubernamentales asumen como objetivo final la producción. En caso contrario, en el cual el consumo ocupase ese lugar, las medidas proteccionistas no existirían o por lo menos

serían mejor analizadas.

La dinámica alrededor de las agencias de promoción de las exportaciones constituye un ejemplo que, además de visualizar las razones discutidas y detallar el vínculo entre ellas, da cuenta de los errores económicos de las políticas relacionadas con el intercambio internacional. Estas agencias, normalmente adscritas a algún ministerio público, tienen como objetivo, entre otros, promover los productos nacionales en el exterior.

En Costa Rica, Procomer es la institución de apoyo para las empresas en proceso de internacionalización, que tiene como fin conquistar los mercados internacionales. Por su parte, Pro Ecuador está encargada de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones, para su inserción estratégica en el comercio internacional. En Paraguay, Rediex es un organismo cuyo propósito es contribuir a incrementar y diversificar la exportación de productos de empresas locales mediante la exploración de oportunidades de negocios en el exterior. En los demás países, este tipo de instituciones apuntan al mismo objetivo: impulsar las exportaciones. (El Cuadro 2 contiene los nombres de las agencias, y detalles relevantes, para algunos de los países de análisis.)

Los responsables de política económica, al implementar ese tipo de medidas, ignoran la enseñanza de la ciencia económica, en cuanto al principio de las ventajas comparativas, y reflejan la influencia de las tesis mercantilistas. De igual manera, cometen el error de considerar el dinero y la riqueza como nociones equivalentes, de ahí que pretenden que el valor de la producción exportada supere a la importada. En este orden de ideas, se olvidan de que el nivel de vida depende del disfrute de los bienes.

En resumidas cuentas, las razones anteriores posiblemente han llevado, como lo señalan Friedman y Friedman (1983), a una falacia rara vez puesta en tela de juicio: que las exportaciones son buenas y las importaciones son malas. En realidad, como el mismo autor manifiesta, la ganancia del comercio estriba en lo que importamos, mientras que las exportaciones son un medio para adquirirlas.

Conclusión y reflexión final

En línea con las enseñanzas de la economía, la responsabilidad de los hacedores de política económica y el bienestar de las personas, el comercio internacional no debería restringirse. Si el propósito consiste en mejorar las condiciones de vida, esto es, que las personas disfruten de cantidades cada vez mayores de bienes económicos, es conveniente permitir el intercambio sin importar de qué lado de la frontera se encuentren los participantes. Tal y como lo advierten Friedman y Friedman (1983), “las restricciones hacen que la mayoría de las personas sean más pobres de lo que serían si se eliminasen todas ellas” (p. 64). No es posible pretender alcanzar los beneficios que implican la división del trabajo y la cooperación y, simultáneamente, establecer políticas que limitan los intercambios. En otras palabras, ignorar la teoría de las ventajas comparativas conduce a consecuencias adversas para el nivel de vida de las personas.

La omisión de esta teoría, o su poca comprensión, es tan común en los análisis y en las políticas oficiales de comercio exterior que ahora las barreras arancelarias y no arancelarias son medidas que parecen tanto naturales como necesarias. Los fundamentos del intercambio internacional expuestos en este escrito permi-

Tabla 2. Agencias de promoción de exportaciones en América Latina.

Agencia	País	Objetivos y/o funciones
APEXBRASIL	Brasil	Promover las exportaciones, la internacionalización de las empresas brasileñas y las inversiones extranjeras directas, en apoyo de las políticas y estrategias públicas nacionales, a fin de contribuir al crecimiento sostenible de la economía brasileña.
PROCHILE	Chile	Promocionar la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, y de contribuir al desarrollo del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas, la promoción de la imagen país, de la inversión extranjera y del turismo.
PROCOLOMBIA	Colombia	Promover a Colombia como proveedor de bienes no minero-energéticos y servicios en los mercados internacionales, de acuerdo con la demanda.
PROCOMER	Costa Rica	Facilitar el proceso de exportar, comprar e invertir para empresas nacionales e internacionales.
PRO ECUADOR	Ecuador	Ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país para promover la oferta de productos y mercados del Ecuador para su inserción estratégica en el comercio internacional
PROESA	El Salvador	Promover las exportaciones a través de la identificación de oportunidades, generación de información estratégica de mercados, difusión para el aprovechamiento de los tratados internacionales y monitoreo del clima de negocios.
PROMOCIÓN COMERCIAL MINISTERIO DE ECONOMÍA	Guatemala	Promover el comercio para potencializar las exportaciones de Guatemala.
PROMÉXICO	México	Promovemos la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social del país.

(cont.)

Tabla 2 (cont.)

Agencia	País	Objetivos y/o funciones
REDIEX	Paraguay	Apoyar la exportación de los sectores más productivos del país.
PROMPERÚ	Perú	Formular, aprobar, ejecutar y evaluar el Plan Estratégico y Operativo Institucional de promoción de exportaciones, el turismo y la imagen país.
URUGUAY XXI	Uruguay	Responsable de la promoción de exportaciones, inversiones e imagen país. Trabajamos para potenciar la capacidad exportadora y la competitividad de las empresas uruguayas, promover al país como un destino atractivo para las inversiones productivas e impulsar la Marca País Uruguay Natural en el mundo.

Fuente: Tabla del autor.

ten responder de manera concluyente que están lejos de serlo. Es más, la respuesta de la gran mayoría de mandatarios de América Latina frente a un hecho político, como el bloqueo fronterizo por parte de las fuerzas armadas venezolanas en febrero de 2019, permite ilustrar las enseñanzas de la economía con respecto al intercambio y, a la vez, las inconsistencias de las políticas proteccionistas que persisten en la región.

La Resolución CP/RES 1123 del Consejo Permanente de la OEA (2019) hace énfasis no solo en la urgencia, sino en la importancia de que se permita el ingreso de bienes para satisfacer las necesidades de muchos de los venezolanos, especialmente los más vulnerables. En efecto, el llamado es totalmente coherente con el saber económico, el cual explica la relación entre los bienes, la satisfacción de las necesidades y el nivel de vida de las personas.

Dado que los representantes gubernamentales suelen considerar las importaciones como uno de los peores males, reconocer la conexión entre los bienes y la satisfacción de las necesidades, como advierte la resolución mencionada, no es un punto menor. La implicación lógica de este reconocimiento conduce, por un lado, a aceptar los beneficios que trae consigo la división del trabajo y el intercambio, que son demostrados a través de la teoría de las ventajas comparativas, y, por otro, a advertir las consecuencias contra-productivas de las medidas restrictivas hacia los productos extranjeros. Consecuencias que no difieren de los contenedores atravesados en el puente Las Tien-ditas.

Se espera, pues, que este lamentable suceso permita a los responsables de política reconocer las enseñanzas de la economía sobre los intercambios internacionales.

REFERENCIAS

- Appleyard, D. y A. Field (2014). *International Economics*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Ayau, M. (2004). *El proceso económico por el Dr. Manuel F. Ayau. La cooperación social: Cápsula No. 3* [Video]. (<https://newmedia.ufm.edu/coleccion/proceso-economico-por-el-dr-manuel-ayau/la-cooperacion-social-capsula-no-3/>).
- Ayau, M. (2016). *Un juego que no suma cero*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.
- Ayau, M. (2018). *El proceso económico*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.
- Banco Mundial. (2020). Datos de libre acceso del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>).
- Bastiat, F. (2013). *Obras escogidas de Frédéric Bastiat*. Madrid: Unión Editorial.
- Boudreaux, D. J. (2008). *Globalization*. London: Greenwood Press.
- Cachanosky, N. (2018). “Una introducción a la economía clásica”, en A. Ravier (ed.), *Lecturas de historia del pensamiento económico*, pp. 168-188. Madrid: Unión Editorial.
- Cole, J. (2014). *Dinero y banca*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín.
- Cole, J. (2018). “Adam Smith: Economista y filósofo”, en A. Ravier (ed.), *Lecturas de historia del pensamiento económico*, pp. 129-148. Madrid: Unión Editorial.
- Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos [OEA]. (2019). Resolución CP/RES. 1123 (2215/19) Ayuda humanitaria en Venezuela.
- Dorobat, C. (2018). *The Division of Labor and Social Order* [Video]. (<https://www.youtube.com/watch?v=aUyS52OucxM&t=2111s>).
- Echavarría, J. J., I. Giraldo y F. Jaramillo (2019). “La estimación del equivalente arancelario de las barreras no arancelarias y de la protección total en Colombia”. *Borradores de Economía del Banco de la República* (1083).
- Friedman, M. y R. Friedman (1983). *Libertad de elegir*. España: Orbis.
- García, J., D. López, E. P. Montes y Esguerra (2014). “Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950 y 2012”. *Borradores del Banco de la República* (817).
- Hazlitt, H. (1996). *La economía en una lección*. Madrid: Unión Editorial.
- International Monetary Fund [FMI]. (2020). World Economic and Financial Surveys – World Economic Outlook Database.
- International Trade Centre [ITC]. (2020). Trade statistics for international business development (www.trademap.org).
- Krause, M. (2003). *La economía explicada a mis hijos*. Buenos Aires: Aguilar.
- Krugman, P. y M. Obstfeld (2016). *Economía internacional: Teoría y política*. Madrid: Pearson.
- Lemieux, P. (2017). *A Primer on Free Trade: Answering Common Objections*. Arlington, VA: Mercatus Center at George Mason University.
- Mises, L. von (2018 [1949]). *La acción humana: Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial.
- Organización Mundial del Comercio [OMC]. (2012). *Informe sobre el comercio mundial 2012*. Ginebra, Suiza.
- Peláez, J. T. (2022). *El intercambio desde la teoría de las ventajas comparativas: Una*

interpretación del comercio internacional de los colombianos para 2001-2020. Tesis doctoral, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala.

Ravier, A. (2018). “Richard Cantillon y el primer tratado de economía política”, en A. Ravier (ed.), *Lecturas de historia del pensamiento económico*, pp. 97-128. Madrid: Unión Editorial.

Ricardo, D. (1985 [1817]). *Principios de economía política y tributación*. Barcelona: Ayuso.

Ríos, C. (2012). “Comprendiendo el mercado: La economía libre versus el mercantilismo”, *Laissez-Faire*, No. 36-37 (Marzo-Sept): 69-87.

Rothbard, M. (2011 [1962]). *El hombre, la economía y el Estado: Tratado sobre principios de economía*. Madrid: Unión Editorial.

Rothbard, M. (2013). *Historia del pensamiento económico: El pensamiento económico hasta Adam Smith*. Madrid: Unión Editorial.

Salerno, J. y M. McCaffrey (eds.). (2016). *Rothbard Reader*. Auburn, AL: Mises Institute.

Salinas, R. (1998). “Modas internacionales”, *Laissez-Faire*, No. 8 (Marzo): 32-39.

Smith, A. (2011 [1776]). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.

Sowell, T. (2008). *Economía: Verdades y mentiras*. México: Océano.

Zanotti, G. (2012). *Introducción a la Escuela Austriaca de Economía*. Madrid: Unión Editorial.