

Publicado en:

Jaime Tijmes-Ihl y Andrea Lucas-Garín: “Deconstruir la intersección entre desarrollo económico y comercio internacional”, en: Mabel Cándano-Pérez y Regina Ingrid Díaz-Tolosa (ed.): “Igualdad y No Discriminación: Protección jurídica de minorías y grupos sujetos a vulnerabilidad”, pág. 221-242, Valencia, Tirant lo Blanch, 2022. ISBN 9788413973777.

<https://editorial.tirant.com/cl/libro/igualdad-y-no-discriminacion-proteccion-juridica-de-minorias-y-grupos-sujetos-a-vulnerabilidad-mabel-candano-perez-9788413973777>

## Deconstruir la intersección entre desarrollo económico y comercio internacional

## Deconstructing the intersection between economic development and international trade

Jaime Tijmes-Ihl

Profesor Asociado. Departamento de Ciencias Jurídicas, Centro de Investigación sobre Desafíos Internacionales, Universidad de La Frontera, Chile.

Andrea Lucas Garín

Directora del instituto de investigación en derecho, Universidad Autónoma de Chile.

Esta investigación ha contado con el financiamiento de ANID Chile, proyecto FONDECYT Regular 1171085.

### Resumen

Este artículo deconstruye la definición y las preferencias de los países en desarrollo, la relación entre liberalización comercial, proteccionismo y redistribución, el dumping social y ambiental, el consumo proteccionista y la superación de la pobreza mediante el comercio internacional.

### Abstract

This article deconstructs the definition and preferences for developing countries, the relationship between trade

liberalization, protectionism and redistribution, social and environmental dumping, protectionist consumption and overcoming poverty through international trade.

Palabras clave: desarrollo económico, comercio internacional, países en desarrollo

Keywords: economic development, international trade, developing countries

## 1) INTRODUCCIÓN

El derecho es un fenómeno social y es necesario entenderlo en ese contexto. Al igual que para el caso del derecho internacional público en general (Lucas Garín, Tijmes-Ihl y Salassa Boix 388-393), en el tema del comercio internacional y el desarrollo económico se observa con gran nitidez cómo se intersectan el derecho internacional público, la política internacional y la economía internacional. Eso hace que sea un tema desafiante para especialistas en cualquiera de esas áreas de estudio. Esta materia da sus mejores frutos cuando se adoptan enfoques pluridisciplinarios para comprender y explicar las relaciones entre comercio internacional y desarrollo económico. En definitiva, es imprescindible comprender la confluencia entre comercio internacional y desarrollo económico desde una perspectiva que abarque e incorpore el derecho, la economía y la política.

Este artículo es un trabajo exploratorio cuyo objetivo es deconstruir algunas narrativas de la intersección entre el desarrollo económico y el comercio internacional desde las perspectivas del derecho internacional público, la política internacional y la economía internacional.

La sección 2 comenzará por deconstruir una narrativa sobre la definición de los países en desarrollo. La sección 3 deconstruirá la historia de las preferencias para los países en desarrollo. La sección 4 estará abocada a la intersección entre la liberalización comercial, el proteccionismo y la redistribución. La sección 5 deconstruirá el dumping social y ambiental. La sección 6 ofrecerá un encuadre de uno de los problemas actuales que intersectan el comercio internacional y el desarrollo económico: ciertas formas de proteccionismo que perjudican a los países pobres que no tienen su origen en los Estados, sino que en los consumidores. La sección 7 abordará la conexión entre comercio internacional y países en

desarrollo, en cuanto a las incidencias y aportes para la superación de la pobreza que puede realizar este sistema internacional. Finalmente, este texto terminará con algunas conclusiones.

## 2) DECONSTRUIR LA DEFINICIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Hoy en día puede parecer obvio que no existan colonias. Sin embargo, ellas fueron un fenómeno presente desde los albores de la historia de la Humanidad. Una de las funciones principales de las colonias era el comercio con la metrópolis; en otras palabras, el colonialismo era un elemento esencial del modelo comercial internacional de esa época.

Si bien el colonialismo no tuvo sólo consecuencias negativas (Posener 13–75), una de las preguntas más desafiantes es en qué medida los efectos que sí eran negativos de las antiguas relaciones económicas (y políticas) entre las metrópolis y sus respectivas colonias, se han perpetuado bajo otro manto o si las hemos superado en la actualidad. El colonialismo ya no existe, pero hay fuertes motivos para considerar que las relaciones entre países ricos y pobres siguen siendo desequilibradas. Es en ese contexto que la relación entre el comercio internacional y el desarrollo económico empezó a analizarse principalmente desde el proceso de descolonización que tuvo su auge en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial. Es decir, lo que antes se entendía en el marco de las relaciones entre la metrópolis y la colonia, a partir de la década de 1950 empezó a ser comprendido como la relación entre países desarrollados y países en desarrollo.

El vocabulario que empleamos en esta área ha variado al ritmo de lo que consideramos políticamente correcto: el tercer mundo, el Sur o los países pobres han pasado a ser los países subdesarrollados, más tarde los países en vías de desarrollo y hoy simplemente los países en desarrollo. Esa evolución léxica sugiere que antes concebíamos el fenómeno como estados: la pobreza o la riqueza. Luego abandonamos esa concepción y pasamos a entender el fenómeno como una forma de desarrollo incompleto: el subdesarrollo. Finalmente, acabamos comprendiendo el desarrollo como un *continuum* (“en desarrollo”) en el que no hay diferencia esencial entre haber alcanzado el desarrollo (riqueza) y estar en vías de alcanzarlo (pobreza), sino que es una mera diferencia de grados. En efecto, hablar de los países en (vías de) desarrollo nos invita a visualizar las diferencias económicas

internacionales como una mera diferencia praxeológica, como una expresión deíctica que señala una distancia que falta recorrer para alcanzar el nirvana de la riqueza. Ante esas metamorfosis discursivas, podemos y debemos preguntarnos si reflejan de forma adecuada la realidad.

Desde un punto de vista económico hay múltiples criterios para definir cuáles son los países en desarrollo, algunos más reconocidos que otros, como p.ej. el Índice de Desarrollo Humano que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (United Nations Development Programme), la clasificación de los países según su nivel de desarrollo que confecciona la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development), y la clasificación de las economías de acuerdo con su nivel de ingreso que elabora el Banco Mundial (World Bank). Cada organización internacional, agencia de cooperación y centro de investigación puede formular su propia categorización, que podrá depender de distintas variables.

Desde un punto de vista jurídico, esa indeterminación no es sostenible porque es necesario tener seguridad jurídica respecto de quiénes podrán invocar la calidad de país en desarrollo, pues hay instrumentos jurídicos que los benefician y, por ejemplo, les otorgan preferencias comerciales. Para ser un país en desarrollo, desde una perspectiva jurídica opera el principio de auto-elección: es decir, es país en desarrollo todo aquel que se autodenomine como tal (Carreau y Juillard 17). En definitiva, eso significa que cada país decide en base a las ventajas (p.ej. las preferencias comerciales) y desventajas (p.ej. la posible pérdida de reputación y el aumento de las evaluaciones de riesgo financiero) de declararse a sí mismo como país en desarrollo. Si bien el principio de auto-elección a primera vista puede parecer insensato, en el fondo es una solución práctica que a la vez otorga seguridad jurídica y flexibilidad política. Ahora bien, hay subcategorías como los países menos adelantados, los pequeños estados insulares en desarrollo y los países en desarrollo mediterráneos para las que opera el principio de auto-elección; para esas tres subcategorías, la Organización de las Naciones Unidas compone una lista oficial y ha creado específicamente la Oficina del Alto Representante para los Países Menos Adelantados, los Países en Desarrollo sin Litoral y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (OHRLLS). Un indicio político de la calidad de país en desarrollo es la pertenencia al llamado Grupo de 77, que especialmente a través de la UNCTAD sirvió como foro para aglutinar los intereses de los países en desarrollo durante el tránsito del colonialismo al post-colonialismo

(Figuroa Pla 128–138). Ya desde hace décadas se ha planteado el tema de la graduación (por ejemplo, Frank), es decir, cuándo un país en desarrollo debe dejar de ser considerado como tal; en ese contexto, algunos países que conceden preferencias para el desarrollo han graduado unilateralmente a ciertos beneficiarios (Newman; Manger y Shadlen 484), lo que limita el principio de auto-elección. Por ejemplo, la Unión Europea adoptó el Reglamento 978/2012 por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas, en cuyos anexos define cuáles son los países en desarrollo.

En cambio, los instrumentos jurídicos no definen la categoría de país desarrollado, por lo que esta categoría se construye *ex negativo*. Tradicionalmente, la membresía en la OECD había sido un indicador informal de que un país era desarrollado; sin embargo, ese indicador ha perdido peso desde que durante la década de 2000 se ampliara la membresía hasta incorporar a países que frecuentemente son considerados como países de ingreso medio. Esa ampliación de la membresía ha diluido en cierta medida la homogeneidad de los miembros y ha disminuido parcialmente el factor de prestigio que confiere la exclusividad de pertenecer a la OECD. Probablemente esa sea una de las razones por las que los países ricos han optado por realzar otros foros de membresía más reducida como el G7. Sea como fuere, en la actualidad los países ricos tienen interlocutores activos, influyentes y relativamente representativos de sus intereses, a diferencia de los países en desarrollo.

### 3) HISTORIA DE LAS PREFERENCIAS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En sus inicios, el GATT operaba como un club de países industrializados que compartían intereses en común y, por tanto, no contenía normas jurídicas que reconociesen las diferencias de desarrollo económico entre ellos. Con el paso de los años, la heterogeneidad del GATT aumentó por la creciente incorporación y mayor participación de los países en desarrollo, hasta llegar a la actual diversidad en la OMC (Tijmes, Consensus and majority voting in the WTO 425–427; Nottage 484–488).

En la década de 1960 el GATT comenzó a aumentar la presión política que ejercían los países en desarrollo que se habían ido incorporando al GATT. Enfrentados a la posibilidad cierta de que ellos desertaran en masa y se fueran a la UNCTAD, en 1966 las

partes contratantes incluyeron en el GATT una nueva parte IV sobre comercio y desarrollo. Es así como el art. XXXVI.8 del GATT consagra el principio de no reciprocidad entre países desarrollados y países en desarrollo, que básicamente se traduce en que los países ricos pueden dar preferencias comerciales no recíprocas a los países pobres y los países pobres pueden dárselas entre sí sin extenderlas a los ricos. Eso constituye una excepción a la cláusula de la nación más favorecida. Aparte de eso, la parte IV del GATT en gran medida contiene declaraciones de buenas intenciones, lo que lleva a preguntarse si las partes contratantes no tenían tal vez intenciones un tanto gatopardescas. Precisamente, hay que tener presente que uno de los grandes desafíos en materia de derecho internacional del desarrollo es distinguir entre normas jurídicas y aspiraciones de los Estados (Qureshi y Ziegler 619).

Especialmente en la década de 1970 las políticas comerciales para paliar el subdesarrollo se fundamentaron principalmente en una lógica de otorgar preferencias comerciales a los países en desarrollo sobre una base no recíproca. Por ejemplo, al amparo de la parte IV del GATT se introdujo en 1971 el sistema generalizado de preferencias (SGP)<sup>1</sup> y, en 1979, uno de los resultados de la Ronda de Tokyo del GATT fue la llamada cláusula de habilitación<sup>2</sup>, que dio una base jurídica permanente al SGP.<sup>3</sup> Con el paso del tiempo esa lógica acabó marginando a los países en desarrollo de las negociaciones comerciales, pues quien nada da, nada recibe (Carreau y Juillard 90–92; Lawrence 19–25). Además, no se puede exigir de manera jurídica el cumplimiento de esas preferencias ante órganos jurisdiccionales (Nottage 498–502), por lo que se ha producido el efecto perverso de que algunos países ricos en ocasiones han usado esas preferencias como moneda de cambio para lograr otros fines políticos: en definitiva, es el donante quien tiene el poder de decisión (y quien se beneficia del aura de

---

<sup>1</sup> GATT: Generalized System of Preferences, Decision of 25 June 1971, L/3545.

<sup>2</sup> Decisión de 28 de noviembre de 1979 sobre Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo (L/4903).

<sup>3</sup> Esa evolución se dio en el marco de distintos instrumentos que marcaron aquella época, como por ejemplo la Resolución 1803 (XVII) de la Asamblea General sobre Soberanía Permanente sobre los Recursos Naturales de 1962, las Resoluciones 1710 (XVI) y 2626 (XXV) de la Asamblea General de las Naciones Unidas que proclamaron los decenios para el Desarrollo (1960–1970 y 1971–1980), la Resolución 3201 (S–VI) que contiene la Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional de 1974, y la Resolución 3281 (XXIX) que contiene la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados de 1974.

liberalidad), no el donatario. Por otra parte, ya a partir de la década de 1970 y en especial a raíz de la cristalización de los llamados países recientemente industrializados, se hizo cada vez más evidente una creciente heterogeneidad entre los países en desarrollo (baste preguntarse qué intereses en común pueden tener p.ej. Corea del Sur y Somalia), lo que llevó a una fragmentación política que debilitó la posición negociadora de los países pobres.

Instrumentos posteriores, como los acuerdos de la OMC y la Ronda de Doha de la OMC (denominada comúnmente como el Programa de Doha para el Desarrollo), han enfatizado otro tipo de preferencias para los países en desarrollo, principalmente bajo la lógica de darles mayores plazos de adaptación y de ofrecerles asistencia técnica. La asistencia técnica se ha canalizado, por ejemplo, a través del Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC<sup>4</sup>, del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC (*Advisory Centre on WTO Law*)<sup>5</sup> y del Marco Integrado Mejorado (*Enhanced Integrated Framework*)<sup>6</sup>.

Es evidente que siguen existiendo diferencias económicas sustanciales entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Es imposible determinar qué efecto han surtido las políticas comerciales a favor del desarrollo. Tal vez sea poco, pero por lo menos el problema del desarrollo económico y su vinculación al comercio internacional sigue presente en la sensibilidad política mundial, como se puede apreciar, por ejemplo, a partir de los resultados alcanzados a favor de los países menos adelantados en la Décima Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Nairobi en diciembre de 2015 (el “Paquete de Nairobi”) (Organización Mundial del Comercio). También la Undécima Conferencia Ministerial de la OMC realizada en Buenos Aires en diciembre de 2017 obtuvo resultados que incluyen la preocupación por el desarrollo, como la Decisión Ministerial sobre las subvenciones a la pesca<sup>7</sup>, aunque esos resultados en general resultaron un tanto exigüos.

Ante esta realidad, una de las tendencias actuales consiste en deconstruir los discursos sobre la justicia del sistema comercial internacional y sus principales instituciones (Tijmes, Rousseau y la

---

<sup>4</sup> [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/devel\\_s/d3ctte\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/d3ctte_s.htm)

<sup>5</sup> <http://www.acwl.ch/>

<sup>6</sup> <http://www.enhancedif.org/>

<sup>7</sup> Decisión Ministerial sobre las subvenciones a la pesca (WT/MIN(17)/64, WT/L/1031), 18 de diciembre de 2017.

justicia de la Organización Mundial del Comercio), así como deconstruir el consenso y los valores comunes que los sustentan (Tijmes-Ihl). Esto ha llevado a que surjan vías adicionales para gestionar el comercio internacional desde la perspectiva de los países en desarrollo (Toro-Fernández y Tijmes-Ihl).

#### 4) LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, PROTECCIONISMO Y REDISTRIBUCIÓN

La teoría económica ha formulado varias teorías para explicar y comprender por qué se produce el comercio internacional. En términos generales, se podría decir que hay dos vertientes principales. La primera se deriva de la teoría mercantilista, la cual parte de la base que las exportaciones son beneficiosas para la economía nacional, mientras que las importaciones son perjudiciales. Esta teoría concibe el comercio internacional como una herramienta con la que los Estados intentan acumular riquezas mediante la promoción de las exportaciones y la reducción de las importaciones. La segunda vertiente teórica se fundamenta en la noción de las ventajas comparativas relativas, según la cual el comercio internacional es beneficioso para todos los involucrados en la medida que cada nación se concentre en producir y exportar los bienes y servicios respecto de los cuales tiene ventajas comparativas relativas. Hay distintas teorías que enfatizan diferentes concreciones de las ventajas comparativas, por ejemplo, a través de mayores economías de escala. En el fondo, la liberalización comercial (especialmente si es bilateral o multilateral) mejora el acceso a mercados internacionales, lo que permite expandir las exportaciones. Asimismo, la liberalización aumenta la exposición a la competencia externa, lo que estimula una economía nacional más competitiva. Es así como el comercio internacional puede ser una herramienta valiosa para mejorar la situación económica de los países pobres. Es esta segunda vertiente la más aceptada por la generalidad de los economistas.

Una de las teorías más interesantes sobre la relación entre comercio y desarrollo es la teoría de la dependencia. Se suele citar a Raúl Prebisch, Osvaldo Sunkel, Hans Singer y Fernando Henrique Cardoso como sus principales exponentes. Si bien los distintos autores desarrollaron diversos matices, el núcleo central de esta teoría se fundamenta en dos postulados principales. Primero, las relaciones económicas mundiales están constituidas de tal forma que se genera un centro representado por los países



industrializados (en gran medida las antiguas metrópolis) y una periferia compuesta por los países pobres (en esencia, las antiguas colonias). En ese esquema, el centro está en una situación de poder económico que le permite explotar a la periferia. Esa explotación económica se expresa en que la periferia produce materias primas y las vende al centro, el que las procesa y vende los productos manufacturados a la periferia. Segundo, esa división internacional del trabajo está caracterizada por precios relativos decrecientes de las materias primas frente a las manufacturas, por lo que con el paso del tiempo empeoran los términos de intercambio de la periferia y mejoran los del centro. La consecuencia de ambos postulados es que el sistema económico mundial imposibilitaría el proceso de desarrollo económico de los países pobres. Durante las décadas de 1960 y 1970, la consecuencia práctica de esta teoría fue que varios países en desarrollo introdujeron políticas de sustitución de importaciones (Manger y Shadlen 477–482). Se puede criticar que, para esta teoría de clara raíz marxista, el segundo postulado esté formulado como una ley histórica, mientras que, de hecho, los precios relativos de ciertas materias primas no necesariamente han declinado de forma permanente (Arezki, Hadri y Loungani).

Cabe destacar que tanto las políticas de liberalización comercial como las proteccionistas usualmente tienen un efecto redistributivo. Es decir, la decisión de abrir o cerrar el mercado nacional, por ejemplo, a través de un acuerdo de libre comercio, tendrá consecuencias redistributivas. En general, esa redistribución beneficiará a los consumidores, los exportadores y los importadores, y perjudicará a las empresas que compiten con las importaciones y sus trabajadores. Por tanto, la decisión de abrir o cerrar el mercado no es sólo una decisión económica, sino también política. Las teorías basadas en las ventajas comparativas predicen que los efectos positivos agregados deberían ser mayores que los negativos, pero obviamente eso no será un consuelo para los trabajadores que queden cesantes y los empresarios que quiebren. Especialmente en el caso de los trabajadores, no es sensato ni humano asumir que podrán reconvertirse para trabajar en otro sector productivo. Por eso es primordial que los Estados intervengan y asistan en esos procesos de ajuste y es preocupante que muy pocas veces los Estados lo hayan logrado de manera efectiva. Sin una red social que apoye a los trabajadores desplazados por las importaciones, decrecerá el apoyo político a la liberalización comercial.

## 5) DUMPING SOCIAL Y AMBIENTAL

Uno de los aspectos más debatidos en la arena política respecto del comercio entre países ricos y pobres son el llamado *dumping* social y el *dumping* ambiental, es decir, que las normas laborales y ambientales en los países pobres establecerían estándares mucho más bajos que en los países ricos y/o que serían aplicadas y fiscalizadas de manera mucho más laxa. Esa situación generaría que los menores costos de producción en los países pobres se deberían a que en los países pobres las empresas externalizarían más costos ambientales de su producción y explotarían a sus empleados. Esa diferencia en los costos de producción daría una ventaja comercial injusta a los países pobres (y de ahí la denominación *unfair trade practices*). Dicho de otra manera: la competencia entre empresas de países ricos sería justa porque ambos Estados tendrían niveles similares de protección ambiental y laboral. También sería justa la competencia si la empresa del país rico prevalece sobre la de país pobre. En cambio, si la empresa dominante produce sus bienes en un país con niveles de protección menores, la competencia sería injusta. Según quienes sostienen esta postura, se justificaría que el Estado industrializado introdujere políticas económicas para contrarrestar esa injusticia, como p.ej. aranceles, subsidios, etc. que protegieren el mercado local en beneficio de las empresas nacionales. Esta línea de argumentación está bastante presente en el discurso político en algunos países industrializados, en parte porque es una explicación simple de la causa de los problemas económicos reales como la cesantía y porque, además, apela al sentimiento de la población de ser víctimas de una injusticia. Dicho en términos provocadores, con este argumento los países ricos dejan de ser presentados como explotadores y pasan a ser representados como víctimas de los pobres.

Si bien es cierto que los países pobres con frecuencia tienen estándares ambientales y laborales más bajos que los países ricos, por su parte los países ricos suelen poseer otras ventajas comparativas, como por ejemplo una mejor infraestructura de obras públicas, mejor calidad institucional, mano de obra mejor preparada, monopolios sobre propiedad intelectual, etc. En el fondo, los países pobres por su parte podrían, por ejemplo, alegar contra el *dumping* infraestructural que generan las obras públicas (puertos, carreteras, etc.) de los países industrializados. Dicho en términos económicos: un estándar ambiental o laboral más bajo es también una ventaja comparativa (Jackson 235–238). Eso no es

cinismo: todos estamos de acuerdo en la importancia de proteger el medio ambiente y en que los trabajadores tengan mejores condiciones laborales. Sin embargo, ser pobre y tener estándares laborales bajos no es injusto, sino que es una desgracia (Stiglitz 73). En vez de sancionar a los países pobres por sus estándares bajos, sería más adecuado ofrecerles ayuda para mejorarlos. A fin de cuentas, con el pretexto de combatir la injusticia de estándares ambientales y laborales bajos, en el fondo los países ricos estarían aprovechando el aura argumentativa de la justicia para cerrar sus mercados a los productos de los países pobres.

Como dice la Declaración ministerial de Singapur (Organización Mundial del Comercio): “4. Renovamos nuestro compromiso de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y afirmamos nuestro apoyo a su labor de promoción de las mismas. Consideramos que el crecimiento y el desarrollo económicos impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial contribuirán a la promoción de esas normas. Rechazamos la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas y convenimos en que no debe cuestionarse en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos salarios. A este respecto, tomamos nota de que las Secretarías de la OMC y la OIT proseguirán su actual colaboración”. Esta declaración tuvo surtido un gran efecto en la OIT y la llevó a sostener que la liberalización del comercio internacional no requiere necesariamente igualar las condiciones sociales entre los Estados con distinto nivel de desarrollo, sino que requiere garantizar los derechos fundamentales (Baccaro y Mele 203).

En definitiva, muchos defensores y opositores de la globalización están de acuerdo en que lo que más ayudaría a los países pobres, sería un sistema comercial efectivamente liberalizado, es decir, que los países ricos no impusieran aranceles sobre los productos de los países pobres ni ofrecieran subsidios a sus propias industrias que compiten con los productores de los países pobres (Stiglitz 73–74; Bhagwati 278–280).

## 6) EL CONSUMO PROTECCIONISTA

Como se mencionó antes, los países industrializados han instaurado políticas estatales para contrarrestar estándares extranjeros más laxos en materias ambientales y laborales. Sin

embargo, uno de los desafíos que enfrentan actualmente los países en desarrollo para poder competir con sus productos en el mercado mundial no tiene su origen en políticas estatales, sino que en el romanticismo social y ecológico de algunos consumidores. En efecto, puede haber consumidores con conciencia social y ecológica que se rehúsen a comprar bienes importados desde países pobres porque en esos países los estándares sociales y ecológicos son más bajos que en los países industrializados. Tomemos como ejemplo el consumo de alimentos, que parece ser un tema altamente emocional (E. Schlich 69). A pesar de lo que diga la intuición, el impacto ambiental de producir ciertos alimentos parece no depender principalmente de la distancia del transporte, sino que del método de producción. Por tanto, consumir un alimento orgánico producido localmente puede ser más dañino para el medio ambiente que producir un alimento no orgánico producido en el extranjero (Schlich y Fleissner 219–223).

Los esfuerzos estatales de los países ricos y de los pobres para liberalizar el comercio mundial y para otorgar un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, en último término, asumen que los consumidores son racionales en términos económicos y buscan aumentar las posibilidades de elección para ellos. Sin embargo, si un consumidor es económicamente irracional y rechaza ciertos bienes importados como una cuestión de principios, esos esfuerzos estatales surtirán pocos efectos.

En otras palabras, si antes los países en desarrollo sufrían las consecuencias del proteccionismo estatal, quizá se enfrenten cada vez más a una nueva forma de mercantilismo privado que emane de las preferencias de los consumidores. Ese será con seguridad uno de los principales desafíos futuros para los países en desarrollo. Si a ello sumamos que todavía hay estructuras internacionales que perjudican a los países pobres, el futuro del comercio internacional como motor del desarrollo económico para los países pobres se ve incierto.

## 7) EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO: ¿APORTES PARA LA SUPERACIÓN DE LA POBREZA?

Una pregunta en orden de la convocatoria a las IV Jornadas Nacionales de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Chile puede ser cuáles son las incidencias del comercio internacional en la pobreza de los países en desarrollo y, en la

misma línea, si el comercio internacional puede brindar aportes concretos para la superación de la pobreza mundial. Siguiendo a Guadagni y Kaufmann (Comercio internacional y pobreza mundial): ¿qué relación puede tener el comercio internacional con las situaciones de pobreza y marginalidad que se ven en el mundo en desarrollo? Los autores abordan el tema de los subsidios que los países industrializados ofrecen a sus industrias y que compiten con productores de los países pobres, en particular con los subsidios agrícolas que obstaculizan el crecimiento de las exportaciones en los países pobres.

Según el Banco Mundial, “La mayoría de las personas pobres del mundo viven en zonas rurales y tienen escasa instrucción, trabajan principalmente en el sector de la agricultura y son menores de 18 años” (Banco Mundial); por ende, la reducción de la pobreza pasa en gran medida por la promoción de la agricultura que aumente su productividad en los países en desarrollo.

Otra situación que se presenta en los países en desarrollo cuando pretenden ingresar a los mercados de los países industrializados es que enfrentan barreras no arancelarias que van dirigidas a esos bienes, como por ejemplo los productos agrícolas y textiles. Estas formas de proteccionismo, que pueden consistir en licencias, gravámenes, requisitos técnicos y sanitarios, cuotas, etc., afectan en la práctica a los países en desarrollo en su inserción en el comercio internacional.

Mencionamos más arriba los estándares ambientales o laborales más bajos que poseen algunos países pobres y cómo eso los estigmatiza frente a mercados con consumidores que al final del día terminan actuando de manera proteccionista frente al comercio internacional. Esto agudiza la necesidad de brindar ayuda a los países pobres, que se concrete por ejemplo en asistencia técnica, lo que ha dado lugar a lo que se llama “Ayuda para el Comercio”. La Ayuda para el Comercio es una iniciativa que se ha generado en el ámbito de la OMC, y que impulsa a los gobiernos de los países en desarrollo y a los donantes a reconocer el papel que puede tener el comercio en el desarrollo. En los fundamentos la conexión entre comercio e inclusión se convierte en imprescindible para el crecimiento sostenible y la reducción de la pobreza.

La OMC y OECD, en un estudio conjunto, concluyen sobre la Ayuda para el Comercio que “...la mejora de la conectividad física y digital favorece el acceso a los mercados, la inclusión financiera, el empoderamiento económico de las mujeres y la reducción de la pobreza. Estos efectos se amplifican cuando los sectores público y

privado colaboran para crear la capacidad institucional y física que ayude a la población pobre a conectarse y a competir” (Organización Mundial del Comercio y OCDE 11).

Para ir cerrando este punto, no debe escapar de nuestra mirada la confluencia del sector público y privado en el comercio internacional y cómo juegan un rol en la lucha contra la pobreza y la incidencia que su quehacer genera en los derechos humanos de las poblaciones de estos países en desarrollo.

Frente al peligro de la evasión de normas nacionales de derechos humanos, se ha ido gestando la necesidad de contar con normas internacionales que obliguen a estos actores. Esto nos lleva a los “Principios Rectores de la ONU sobre las Empresas y los Derechos Humanos”, que se enfocan en los actores empresariales (o personas jurídicas internacionales) y la obligatoriedad que los actores privados tienen frente a las normas de *ius cogens*, como un modo de avanzar en las responsabilidades ‘blandas’ para los negocios. Se trata de que los sistemas de protección de derechos humanos, ya sea universal o regionales, que tienen como pilar la obligación del Estado de proteger estos derechos, vayan avanzando en la responsabilidad de las empresas, sobre los derechos humanos y en el marco de la diligencia debida de los Estados que tienen a su cargo supervisar a esas empresas.

En definitiva, a medida que se avanza en la finalidad general de la Organización Mundial del Comercio, que es la creación de un mercado sin discriminaciones para las transacciones comerciales internacionales de bienes y servicios, es esperable que la apertura del comercio sea en beneficio de todos, en especial de los países que deben dar pasos firmes en el desarrollo. Así, concordamos con CEPAL cuando señala que “El comercio internacional puede aportar a la creación de empleos de calidad y al incremento de la productividad, y, por esa vía, colaborar con la reducción de la pobreza y la desigualdad” (CEPAL 48).

## 8) CONCLUSIÓN

El objetivo de este artículo ha sido explorar narrativas del comercio internacional y el desarrollo económico. Para esto, ha adoptado una perspectiva que combina el derecho internacional público, la política internacional y la economía internacional.

La intersección entre las perspectivas jurídica, económica y política nos lleva a cuestionar y deconstruir algunos de los principales

debates académicos y prácticos sobre el desarrollo económico y el comercio internacional. Es así como este artículo ha propuesto formas de deconstruir la definición de los países en desarrollo, de manera de develar que esa definición lleva implícito un elemento de carencia. La definición de los países en desarrollo escapa a cualquier intento de asirla desde una perspectiva monodisciplinar. Ya la misma denominación de los países en desarrollo, su cambio diacrónico y su ambigüedad implican ciertas preferencias ideológicas, algunas de las cuales ha explicitado este artículo. Además, la diversidad en los intereses de los países en desarrollo ha llevado a que ellos carezcan actualmente de organizaciones formales o informales que representen de manera efectiva sus intereses, a diferencia de los países industrializados.

La historia de las preferencias para los países en desarrollo nos muestra que tienen una naturaleza gatopardesca. Esto ha llevado a deconstruir no sólo nuestras nociones sobre los efectos redistributivos de la liberalización comercial, sino también el discurso de justicia y el consenso valórico que sustentan las preferencias para el desarrollo. Uno de los intentos por construir un consenso se refiere a la carga valórica del dumping social y ambiental, los que constituyen elementos discursivos para invertir la acusación de injusticia económica. En este artículo, hemos intentado deconstruir esa carga valórica. En efecto, los argumentos del dumping social y ambiental son funcionales para presentar a los países industrializados como víctimas de los países en desarrollo, y para presentar las ventajas comparativas de estos últimos como infracciones a las regulaciones comerciales internacionales. Por otra parte, el fenómeno del consumo proteccionista destaca el hecho de que muchos consumidores han internalizado este discurso que invierte la acusación de injusticia económica. Esto presenta un beneficio importante para los países industrializados, pues el sistema comercial internacional se sustenta en la teoría económica de la elección racional y en la racionalidad de los consumidores. Por tanto, las elecciones de los consumidores no son impugnables. Dicho de otro modo, la mejor forma de instaurar políticas proteccionistas imposibles de cuestionar ante el sistema comercial internacional, consiste en que las personas las internalicen en sus elecciones cotidianas de consumo.

En la última parte del artículo pudimos apreciar algunas acciones de los países industrializados que tienen incidencia directa en el desarrollo de los países y algunos aportes para la superación de la pobreza fruto del comercio internacional.

Esperamos que estas reflexiones colaboren para una mejor comprensión del comercio internacional desde una mirada del desarrollo económico.

#### BIBLIOGRAFÍA CITADA

Arezki, Rabah, et al. "Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks." 2013.

Baccaro, Lucio and Valentina Mele. "Pathology of path dependency? The ILO and the challenge of new governance." *ILR Review* 65.2 (2012): 195-224.

Banco Mundial. *Pobreza*. 16 abril 2020. <https://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/overview>

Bhagwati, Jagdish. *In Defense of Globalization*. 2. Oxford: Oxford University Press, 2007.

Carreau, Dominique and Patrick Juillard. *Droit international économique*. 2. Paris: Dalloz, 2005.

CEPAL. *Comercio internacional y desarrollo inclusivo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2013.

Figueroa Pla, Uldaricio. *Organismos Internacionales*. 2. Vol. 1. Santiago de Chile: RIL Editores, 2010. 2 vols.

Frank, Isaiah. "The 'Graduation Issue' for LDCs." *Journal of World Trade Law* 13.4 (1979): 289-302.

Guadagni, Alieto Aldo and Jorge Kaufmann. "Comercio internacional y pobreza mundial." *Revista CEPAL* (2004): 83-97.

Jackson, John H. *The World Trading System*. 2. Cambridge, MA: The MIT Press, 1997.

Lawrence, Robert Z. *Crimes & Punishments? Retaliation under the WTO*. Washington, DC: Institute for International Economics, 2003.

Lucas Garín, Andrea, et al. "Un diálogo entre la gobernanza comercial global y las políticas ambientales y tributarias internacionales." *Derecho PUCP* 83 (2019): 387-414.

Manger, Mark S. and Kenneth C. Shadlen. "Trade and Development." *The Oxford Handbook of the Political Economy of International Trade*. Ed. Lisa L. Martin. Oxford: Oxford University Press, 2015. 475-492.



Newman, Jay S. "Korea and the American Generalized System of Preferences: Was Graduation a Proper Response?" *The University of Pennsylvania Journal of International Business Law* 11.3 (1989): 687-708.

Nottage, Hunter. "Trade and Development." *The Oxford Handbook of International Trade Law*. Ed. Daniel Bethlehem, et al. Oxford: Oxford University Press, 2009. 481-594.

Organización Mundial del Comercio. "Declaración ministerial de Singapur (WT/MIN(96)/DEC)." 18 diciembre 1996. *Organización Mundial del Comercio*. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/min96\\_s/wtodec\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min96_s/wtodec_s.htm)

—. *Paquete de Nairobi*. 2015. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/mc10\\_s/nairobi\\_package\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc10_s/nairobi_package_s.htm)

Organización Mundial del Comercio y OCDE. *La ayuda para el comercio en síntesis*. Paris: OECD Publishing, 2017.

Posener, Alan. *Imperium der Zukunft*. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, 2007.

Qureshi, Asif H. and Andreas R. Ziegler. *International Economic Law*. 3. Londres: Sweet & Maxwell, 2011.

Schlich, Elmar H. and Ulla Fleissner. "The Ecology of Scale: Assessment of Regional Energy Turnover and Comparison with Global Food." *The International Journal of Life Cycle Assessment* 10.3 (2005): 219-223.

Schlich, Elmar. "Zur Energieeffizienz regionaler und globaler Prozessketten: das Beispiel Wein aus Erzeugerabfüllung." *Journal für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit* 4.1 (2009): 68-74.

Stiglitz, Joseph. *Making globalization work*. New York: W.W. Norton, 2006.

Tijmes, Jaime. "Consensus and majority voting in the WTO." *World Trade Review* 8.3 (2009): 417-437.

—. "Rousseau y la justicia de la Organización Mundial del Comercio." *Estudios Internacionales* 172 (2012): 49-59.

Tijmes-Ihl, Jaime. "El sistema comercial internacional: Reflexiones a partir del Congreso de Viena." *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política* 7.1 (2016): 1-5.

Tijmes-Ihl y Lucas-Garín: "Deconstruir la intersección entre desarrollo económico y comercio internacional"

Toro-Fernández, Juan-Felipe and Jaime Tijmes-Ihl. "The Pacific Alliance and the Belt and Road Initiative." *Asian Education and Development Studies* (2020): preprint.

United Nations Conference on Trade and Development. "Development status groups and composition." 30 March 2020. *UNCTAD Stat.*  
<https://unctadstat.unctad.org/en/classifications.html>

United Nations Development Programme. *Human Development Report 2019: Reader's Guide.* 2019.  
<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>

World Bank. *World Bank Country and Lending Groups.* 2020.  
<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>