

Comercio internacional y política comercial: los tiempos están cambiando

Desde el estallido de la crisis se ha producido una significativa transformación del comercio internacional. El rasgo más llamativo es su pérdida de dinamismo, particularmente evidente desde 2012. A medida que pasa el tiempo se extiende la sensación de que el estancamiento de los intercambios obedece a una variación de fondo, cuyo origen no puede explicarse a partir del impacto directo de la crisis. Podrían estar incidiendo en ese comportamiento factores de carácter estructural, llamados a permanecer en el tiempo. Entre estos destacan el fin de la "edad de oro" de las cadenas de producción globales y una política comercial mucho menos propicia para el desarrollo de las transacciones.

En el transcurso de los últimos años, y en especial a partir del estallido de la última crisis, las transacciones comerciales entre distintos países han experimentado cambios importantes. La nueva imagen de esas transacciones, y en particular, su significativa pérdida de vigor, ha suscitado el interés de numerosos especialistas. Gran parte de los estudios publicados por éstos se refieren a una nueva época para el comercio internacional y tratan de identificar los factores que la han hecho surgir. Entre todos ellos, uno de los que ha despertado mayor atención es la evolución de la política comercial, menos librecambista que en el pasado y con muchas dudas sobre su orientación futura.

Este trabajo trata de ofrecer una síntesis de los aspectos más relevantes de cuanto se acaba de señalar. El primer apartado pasa revista a las principales vertientes de la transformación que se observa en la trayectoria del comercio internacional a partir de la crisis. A continuación se lleva a cabo un breve repaso de las circunstancias a las que se puede atribuir una mayor responsabilidad en ese cambio. El apartado siguiente está dedicado específicamente a la influencia de la política comercial. Finalmente se exponen unas breves conclusiones.

Luis Fernando Lobejón es profesor de Economía Aplicada en la Universidad de Valladolid

La crisis como punto de inflexión para el comercio internacional

Durante las dos décadas que precedieron a la crisis las transacciones de bienes y servicios entre distintos países experimentaron un fuerte crecimiento, con una variación media anual cercana al 7% en términos reales. Al tratarse de un aumento mucho más elevado, por lo general, que el experimentado por la actividad económica, se incrementó significativamente y de forma continuada la interdependencia comercial, convirtiéndose la evolución de esta última en una de las manifestaciones más claras y más importantes de la globalización.

El elevado incremento de las transacciones no fue la única expresión del dinamismo del comercio internacional. Cabe destacar, además, que éste avanzó también cualitativamente, extendiendo su radio de acción hacia ámbitos en los que su presencia era hasta entonces muy reducida.

Uno de esos ámbitos es el de las actividades de servicios, en los que hasta hace solo unas décadas la existencia de intercambios internacionales era testimonial, como lo refleja, por ejemplo, el hecho de que hasta 1995 ni siquiera existiera un marco multilateral para regular dichos intercambios. Ese marco surgió finalmente, en forma de acuerdo internacional –el GATS–, ante la evidencia de que las transacciones internacionales de servicios ya habían adquirido una importante entidad. En la actualidad representan más del 20% del volumen total del comercio mundial.¹

Otro de los escenarios hacia los que se expandieron los intercambios internacionales en las décadas que precedieron a la crisis es el de los productos intermedios. Desde que, hace aproximadamente dos siglos, un grupo importante de países se industrializó, se fue consolidando la denominada “división internacional del trabajo tradicional”, un sencillo esquema de relaciones comerciales en el que esos países industrializados ejercían como exportadores de manufacturas, mientras que a los no desarrollados les correspondía, a su vez, el papel de exportadores de mercancías sin transformar. Durante las últimas décadas, la fragmentación de procesos productivos y el reparto de tareas entre empresas ubicadas en países distintos han dado lugar a un intenso tráfico de componentes. La generalización

¹ Los últimos datos definitivos suministrados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), correspondientes a 2015, revelan concretamente que el comercio internacional de servicios alcanzó un valor de 4,68 billones de dólares. En ese mismo ejercicio, de acuerdo con la misma fuente, se intercambiaron mercancías por un importe total de 16,2 billones. El avance registrado por las transacciones internacionales de servicios en las últimas décadas obedece, entre otras razones, a que la profunda desregulación de numerosas actividades terciarias (combinada en muchos casos con la privatización de empresas públicas), las ha abierto a la competencia internacional, y a la aplicación de importantes avances técnicos. Éstos han impulsado, por una parte, la aparición de nuevas actividades de servicios, mucho más susceptibles de ser objeto de comercio internacional y, por otra, ha propiciado la transformación de algunos servicios tradicionales que hasta ese momento precisaban de un contacto directo entre productor y consumidor.

de este fenómeno explica que los productos intermedios, junto a los tradicionales intercambios de productos acabados y de otros sin transformar, hayan adquirido un importante peso relativo en el comercio internacional. De hecho, de acuerdo con los datos más recientes aportados por la OMC, esos productos constituyen el componente fundamental de las transacciones internacionales de mercancías, con una participación superior al 40% de su valor total.²

La fragmentación de procesos productivos y el reparto de tareas entre empresas han dado lugar a un intenso tráfico de componentes

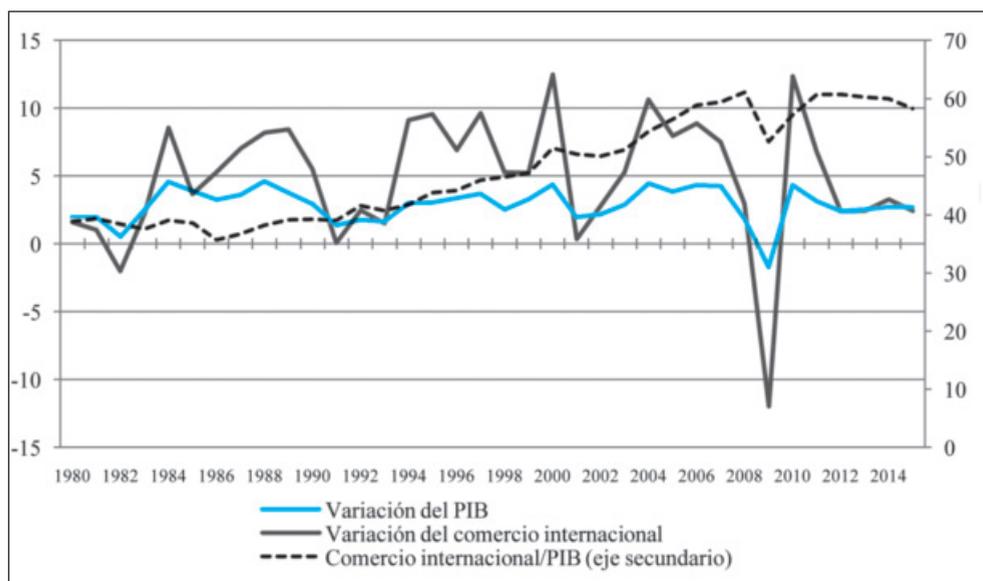
La situación caracterizada por los avances del comercio internacional que se han descrito contrasta vivamente con lo que se observa en el transcurso de los últimos años. Desde 2009, y con mayor claridad aún desde 2012, lo que distingue a los intercambios internacionales, tanto de bienes como de servicios, y en prácticamente todas las regiones del mundo, es, en términos generales, una notoria falta de dinamismo, sobre cuyo origen y alcance han surgido numerosas reflexiones.

Tal y como pone de manifiesto el gráfico 1, coincidiendo con el inicio de la crisis, el comercio internacional se desplomó, experimentando en 2009 el descenso más importante, con diferencia, desde el inicio de los años ochenta. El rebote registrado en los dos ejercicios posteriores hizo concebir esperanzas a quienes confiaban en una pronta recuperación del dinamismo característico del periodo previo. Sin embargo, lo sucedido desde el inicio de la presente década no ha confirmado esas previsiones. Como refleja el propio gráfico 1, ha acabado consolidándose una dinámica de crecimiento lento, acorde con el escaso vigor de la actividad económica mundial. Rompiendo con lo que era habitual en los años noventa del siglo pasado y en la primera mitad de la década siguiente, la interdependencia comercial ha dejado de aumentar. De hecho, ésta se ha reducido en los últimos ejercicios, como se desprende de la caída de la relación comercio internacional/PIB (ver gráfico 1).³

² De acuerdo con la información suministrada por la OMC en la edición de 2016 del *Examen Estadístico del Comercio Mundial*, el intercambio de productos intermedios en 2014 supuso en torno al 43,2% del comercio total de mercancías. El porcentaje restante se repartió entre productos agrícolas, combustibles y manufacturas. Los cuadros estadísticos están disponibles en: https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/wts2016_s/wts16_chap9_s.htm.

³ La muestra más reciente y más evidente de este comportamiento es el bajo incremento registrado por las transacciones internacionales en 2016. De acuerdo con los datos suministrados por la OMC (más actuales que los reflejados en el gráfico 1), dicho incremento fue solamente del 1,3%, el más bajo de toda la década, menos de la mitad de lo que había previsto la propia OMC en abril del mismo año, y muy inferior al registrado por la actividad económica. Información disponible en la página de la OMC: https://www.wto.org/english/news_e/pres16_e/pr779_e.htm y https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr791_e.htm.

Gráfico 1. Evolución del comercio internacional y del PIB (porcentajes)



Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial.

Las causas de la debilidad del comercio internacional

Un cambio de tendencia tan claro como el reflejado en el apartado anterior no ha pasado desapercibido para los especialistas ni para los organismos más vinculados con la economía internacional. Su interés por la nueva dinámica de los intercambios justifica la aparición de un volumen importante de trabajos e informes, en los que se ofrecen diferentes interpretaciones de lo sucedido. En esas interpretaciones es frecuente encontrar reflexiones sobre los factores que pueden explicar por qué se ha producido ese cambio y en torno al carácter de esos factores (coyuntural o estructural).⁴ La separación entre esas dos categorías de condicionantes y la discusión en torno a la mayor o menor incidencia de unos respecto de otros no solo es importante para llegar a una adecuada explicación de lo sucedido. Resulta, además, muy útil a la hora de formular previsiones de cara al futuro: una mayor contribución de los factores del primer tipo lleva a pensar en una situación transitoria, de la que el comercio internacional podría recuperarse a corto plazo; el predominio de

⁴ Puede citarse como ejemplo ilustrativo el libro coordinado por Bernard Koeman, cuyos capítulos recogen diferentes interpretaciones del cambio experimentado por el comercio internacional, unas más centradas en factores coyunturales y otras en factores estructurales. Ver B. Hoekman (coord.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*, CEPR Press, Londres, 2015. Ese texto incluye probablemente el mayor y más actual compendio de estudios sobre la reducción del crecimiento del comercio internacional.

factores estructurales, por su parte, invita a sospechar que las nuevas pautas podrían mantenerse en el tiempo.⁵

Por lo general, puede decirse que en las explicaciones que se ofrecieron en un primer momento se concedió más protagonismo a los factores coyunturales, vinculados con el impacto inmediato de la crisis. El carácter persistente de la debilidad del comercio internacional ha llevado, sin embargo, a considerar que la nueva situación podría responder fundamentalmente a la influencia de otras circunstancias, que habrían dado lugar a una nueva relación entre comercio internacional y actividad económica. De hecho, ya se han publicado estudios que apuntan en ese sentido, identificando una caída de la elasticidad de las importaciones respecto de las variaciones del PIB.⁶

Las conclusiones de esos estudios han avivado el debate en torno a cuáles podrían ser los factores estructurales que permitirían explicar el nuevo comportamiento del comercio internacional. Aunque no todas las opiniones al respecto coinciden, los que aparecen en un mayor número de trabajos y han concitado una mayor atención son dos: el fin del apogeo de la fragmentación de procesos productivos a escala mundial y los cambios que se observan en materia de política comercial.

En cuanto al primero de los dos factores, conviene recordar que con anterioridad a la crisis la segmentación de actividades productivas y su reparto entre países constituyó un importante acicate para los intercambios de productos intermedios y, en última instancia, para el comercio internacional. El posterior estancamiento, e incluso en determinados momentos, la reducción de ese tipo de actividades habría desencadenado el proceso contrario, contribuyendo a un menor dinamismo de ese comercio.

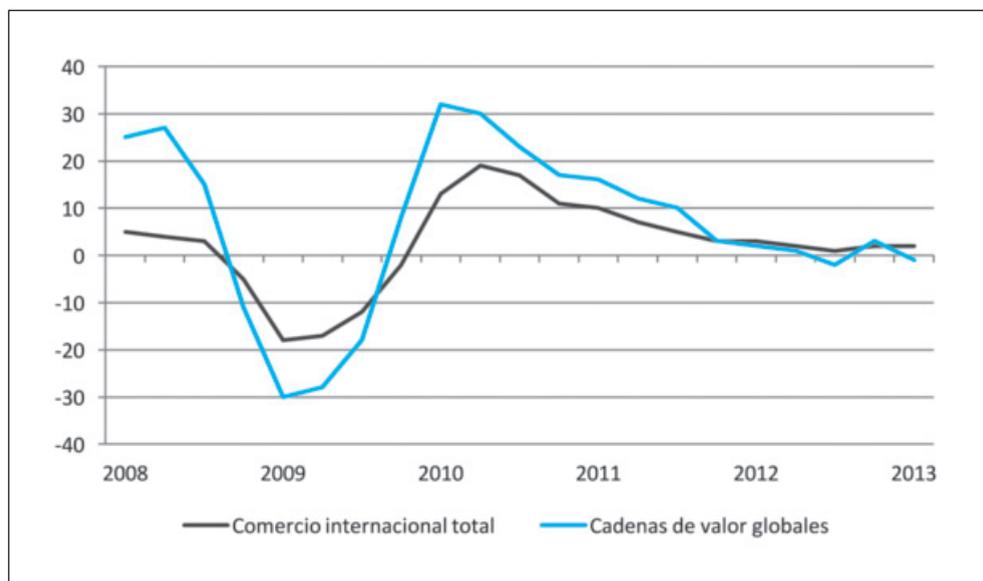
Tal y como refleja el gráfico 2, coincidiendo con el estallido de la crisis, las transacciones internacionales vinculadas a cadenas de valor globales se redujeron de forma muy acusada, cayendo aún más que el comercio internacional considerado en su totalidad. Se trata de un fenómeno de sobreacción a las variaciones registradas por la demanda, muy conocido por los especialistas, y que serviría también para explicar la fuerte recuperación de los inter-

⁵ Ver E. Boz, M. Bussière y C. Marsilli, «Recent slowdown in global trade: Cyclical or structural?», en B. Hoekman (coord.), *op.cit.*, p.57.

⁶ El más conocido de esos trabajos es el elaborado por Cristina Constantinescu y otros, publicado por el Fondo Monetario Internacional (C. Constantinescu, A. Mattoo y M. Ruta, «The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?», *IMF Working Paper*, 15/6). Posteriormente han aparecido otros análisis que, en general, confirman los resultados obtenidos en ese estudio. Ver, por ejemplo, FMI, «Global Trade: What's behind the Slowdown?», *IMF World Economic Outlook*, octubre, 2016, y también IRC Trade Task Force, «Understanding the weakness in global trade. What is the new normal?», *European Central Bank Occasional Paper Series*, 2016. Existe, en cualquier caso, un reducido grupo de trabajos que plantean dudas respecto de la existencia de un cambio estructural. El más representativo es el de P. Ollivaud y C. Scwellnuss, «Does the Post-Crisis Weakness of Global Trade Solely Reflect Weak Demand?», *OECD Economics Department Working Papers*, núm. 1216, 2015.

cambios de productos intermedios entre finales de 2010 y mediados de 2011.⁷ El reducido incremento experimentado por las transacciones de componentes a partir de entonces está desvinculado de esa dinámica de sobrerreacciones al alza y a la baja, y resulta más difícil de explicar. Al igual que sucede con la interpretación de lo sucedido con el comercio internacional en general, existe un interesante debate al respecto, pero conforme se mantiene el estancamiento tienden a imponerse también en este caso las explicaciones basadas en la repercusión de condicionantes de fondo, cuya incidencia sería persistente.

Gráfico 2. Cadenas de valor globales y comercio internacional



Fuente: M. J. Ferrantino y D. Taglioni (2014).⁸

Uno de esos condicionantes podría ser el nuevo escenario económico surgido en los países en los que se deslocalizaban las partes de las cadenas de valor global más intensivas en mano de obra, caracterizado, entre otros rasgos, por unos salarios significativamente

⁷ Cuando la demanda aumenta o se recupera de una crisis, las empresas con procesos productivos fragmentados en cadenas de valor realizan grandes pedidos de productos intermedios, con el fin de acumular *stocks* de seguridad que eviten posibles estrangulamientos. Como consecuencia de ello, el intercambio de los componentes crece más que la demanda global. El proceso se invierte cuando ésta se estanca o se contrae, ya que los pedidos de componentes se reducen drásticamente, ya que se aprovechan los *stocks* acumulados durante las fases de expansión. Pueden conocerse más detalles sobre este comportamiento, conocido como *bullwhip effect*, y sobre su influencia en la trayectoria del comercio internacional en el conocido trabajo de Michael Ferrantino y Daria Taglioni, publicado por el Banco Mundial (M. J. Ferrantino y D. Taglioni, «Global Value Chains in the Current Trade Slowdown», *Economic Premise*, Banco Mundial, marzo, 2014).

⁸ *Ibidem*.

más altos.⁹ Al efecto adverso de este fenómeno sobre la competitividad de las cadenas de valor globales se le unen las consecuencias negativas derivadas del agotamiento de las oportunidades que se abrieron en el pasado para éstas gracias a espectaculares avances en ámbitos como el transporte o las comunicaciones. Puede añadirse a todo ello el temor de las empresas a que incida negativamente en esas cadenas de valor un eventual endurecimiento de las políticas comerciales.¹⁰

La política comercial post-crisis es claramente menos favorable para el desarrollo de las transacciones

La posibilidad de que se produzca ese endurecimiento, e incluso, como apuntan no pocos autores, el cambio que ya podría haberse dado en ese plano, constituye un asunto de un gran calado. Dada su trascendencia (no solo para los intercambios de productos intermedios, sino para el comercio internacional en su conjunto), en el siguiente apartado se analizan específicamente los aspectos más sobresalientes de la trayectoria reciente de la política comercial.

El nuevo panorama de la política comercial

En relación con la transformación que se aprecia en el comportamiento del comercio internacional, la que ha afectado a la política comercial presenta dos diferencias relevantes: es más compleja (y, por tanto, más difícil de interpretar) y su cronología no ha estado tan marcada por el estallido de la crisis. Se puede identificar, en cualquier caso, una variación importante respecto de los años anteriores a ésta, y aún más clara en relación con la última década del siglo pasado y los primeros años del actual. Respecto de lo que se observaba en esos períodos de referencia, la política comercial post-crisis es claramente menos favorable para el desarrollo de las transacciones. No ha de extrañar por ello que se aluda a esa política como una de las razones que podría explicar el escaso crecimiento del comercio internacional.

El final del siglo XX estuvo marcado por decisiones de una gran relevancia histórica, que difícilmente volverán a generar un contexto tan apropiado para el desarrollo del comercio internacional. Se pusieron en marcha o se consolidaron importantes acuerdos de inte-

⁹ Conviene tener en cuenta, además, que algunos de esos países –entre los que destaca China– aspiran a participar en la fabricación de artículos de mayor valor añadido y de gamas más altas, lo que les aleja del papel que asumían en la fragmentación de procesos productivos antes de la crisis.

¹⁰ Ver, por ejemplo, IRC Trade Task Force, *op.cit.*, p.29.

gración, que supusieron un estímulo muy importante para las transacciones internacionales, en especial para las de carácter intra-regional.¹¹ Además, a escala global, no solo intra-regional, el contexto institucional era asimismo muy positivo, gracias al momento de apogeo que vivía el régimen comercial promovido por iniciativa de Estados Unidos al concluir la segunda guerra mundial. Como principales logros de la labor desarrollada por ese marco, cuya consistencia institucional se reforzó en 1994 con la creación de la OMC,¹² pueden destacarse:

- Una profunda liberalización del comercio internacional, especialmente a través de la reducción de aranceles.
- La participación en ese marco de un gran número de países.¹³

La crisis llegó, no obstante, en un momento en el que ese edificio tan consolidado comenzaba a mostrar preocupantes síntomas de fragilidad. Paradójicamente, esos indicios pueden relacionarse con los dos logros referidos previamente. Por una parte, prácticamente se había llegado al límite de la liberalización del comercio internacional a través de la reducción de aranceles, dada la intensa y prologada reducción ya experimentada por éstos (con unos efectos más claros en las economías más avanzadas, como se muestra en el gráfico 3). Por otro lado, la participación de tantos países en la OMC ha acabado convirtiéndose en una rémora para la consecución de nuevos acuerdos, como consecuencia de la complejidad de las negociaciones entre tantos participantes y con intereses tan diferentes.¹⁴

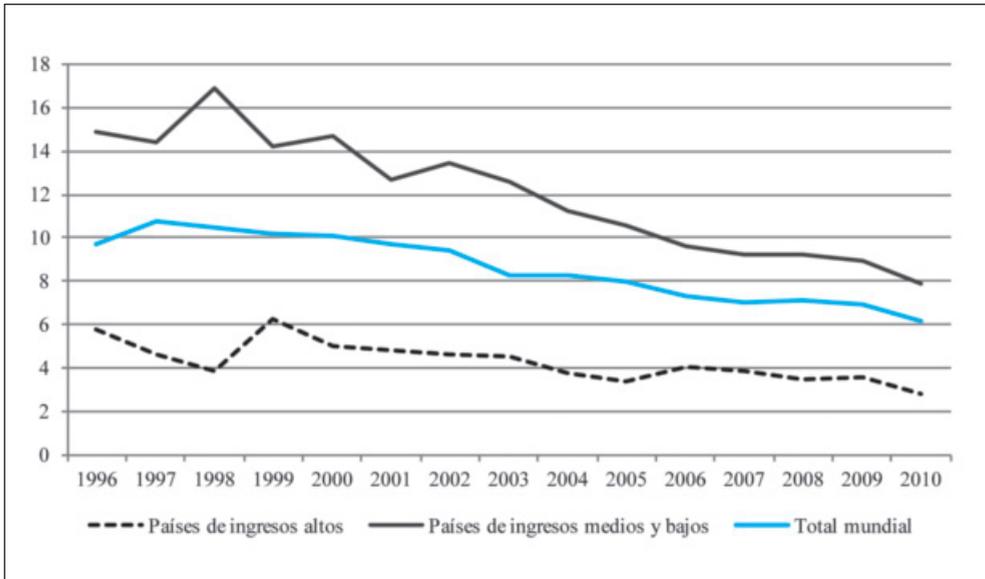
¹¹ Pueden citarse como ejemplos destacados de esa dinámica el avance que supuso en América la puesta en marcha de Mercosur (1991) y del Tratado de Libre Cambio norteamericano (1994), así como el impulso adquirido por la integración en Asia y en la zona del Pacífico con la creación de una zona de libre cambio entre los países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) en 1992 y entre los integrantes del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), en 1994. Con todo, fueron aún más importantes los cambios registrados en Europa, sobresaliendo la incorporación de un elevado número de países a la UE y la puesta en marcha en ésta de lo establecido en el Tratado de la Unión Europea en materia de integración comercial y monetaria.

¹² La Ronda Uruguay, que dio lugar a la creación de la OMC, se cerró en 1994 con la consecución de otros acuerdos históricos, como el que regula el comercio internacional de servicios (el GATS) o las relaciones entre el comercio internacional y los derechos de propiedad intelectual (el ADPIC, Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio). También se alcanzaron acuerdos muy importantes para la liberalización de las transacciones de productos agrarios y de artículos textiles y de confección.

¹³ Durante los últimos años noventa y el inicio del nuevo siglo se incorporaron a la OMC algunos países particularmente importantes: China (el mayor exportador mundial de mercancías en la actualidad), numerosas economías del Este de Europa, Arabia Saudita o Taiwán.

¹⁴ Estados Unidos, promotor del GATT y actor decisivo también en la creación de la OMC, había impuesto tradicionalmente sus criterios, compartiéndolos únicamente con los integrantes de la coalición denominada "cuadrilateral" (Japón, Estados Unidos y la Unión Europea). Sin embargo, desde finales de los años noventa se enfrenta a una oposición activa y creciente de economías con intereses comerciales muy distintos, encabezadas generalmente por Brasil e India, que han promovido o participan en otras coaliciones. Las diferentes posiciones entre países y entre coaliciones permiten explicar la escasez de avances en el marco de la OMC, siendo el reflejo más patente de esa situación el bloqueo en el que se encuentra la Ronda de Doha.

**Gráfico 3. Evolución de la protección arancelaria media
(media simple de los aranceles aplicados)**



Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial.

Para superar la situación provocada por estas circunstancias comenzaron a negociarse ambiciosos e innovadores tratados comerciales entre grupos de economías con aspiraciones afines –no a escala de toda la OMC–, con el propósito de favorecer los intercambios a través de la eliminación de la protección arancelaria residual, pero, sobre todo, mediante la reducción de otros obstáculos al comercio, especialmente de los que surgen de la aplicación de diferentes normativas nacionales.

Este último aspecto de los acuerdos es objeto de intensos debates y suscita muchas críticas. Quienes se oponen a ese tipo de tratados insisten en el potencial efecto negativo de la armonización regulatoria sobre una parte importante de la población y sobre el medio ambiente.¹⁵ Al rechazo provocado por ese rasgo de los acuerdos hay que sumarle el ocasionado por la pérdida de soberanía que implica limitar la aplicación de la legislación nacio-

¹⁵ La armonización de las legislaciones que resulta de esos acuerdos implica adoptar como referencia la normativa de los países con estándares más laxos, ya que sería la más favorable para el crecimiento del comercio internacional. Rebajar, como consecuencia de esta estrategia, los estándares laborales, sanitarios, financieros o medioambientales, acarrea perjuicios para los individuos como trabajadores, consumidores o usuarios de servicios financieros, así como para el entorno natural. Podrían generarse, además, efectos negativos sobre terceros países. Incluso los estudios más ortodoxos realizados para prever las potenciales consecuencias del TTIP identificaban problemas como los señalados, e incluso los cuantificaban. Los trabajos más críticos muestran un interés aún mayor y ofrecen más detalles sobre esas potenciales consecuencias adversas. Ver, por ejemplo, D. Ghailani y A. Ponce del Castillo, «The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): converging interests and diverging opinions», *Social Policy in the European Union: State of Play 2015*, European Trade Union Institute, Bruselas, 2015.

nal en aras de un mayor desarrollo de los intercambios. Esa reducción del margen de manio-
bra de los Estados implica romper con el equilibrio con el que hasta el momento ha funcio-
nado el régimen comercial instaurado en la postguerra, en el que la liberalización está con-
dicionada a la posibilidad de aplicar normativas nacionales que defienden los intereses de
determinados sectores y que tratan de promover el pleno empleo. Esta lógica ha sido descrita
por algunos expertos en Economía Política Internacional como “liberalismo encastrado”.¹⁶

La persistencia del estancamiento del comercio internacional parece revelar que han entrado en juego factores de naturaleza estructural

La concepción de la nueva generación de tratados y la posibilidad de que se conviertan
en el marco de referencia para una parte sustancial del comercio internacional no es el único
peligro al que se enfrenta en la actualidad ese régimen basado en el “liberalismo encastra-
do”. La trayectoria reciente de la política comercial pone de manifiesto que, curiosamente,
existen también amenazas de signo contrario, es decir, que, en lugar de forzar hasta el
extremo la liberalización de los intercambios, tienden a fomentar la protección de los mer-
cados nacionales.

Entre las manifestaciones más visibles de esa amenaza están precisamente la renuncia
de la nueva administración estadounidense a participar en uno de esos tratados (el Acuerdo
Transpacífico o TTP), o su oposición a la puesta en marcha del que posiblemente hubiese
tenido mayor alcance de todos: el Tratado Transatlántico sobre Comercio e Inversión, más
conocido como TTIP. La orientación proteccionista de esas decisiones adoptadas unilateral-
mente por Estados Unidos en los últimos meses encaja con la aparición de otros indicios que
han tenido menor eco mediático, pero que podrían ser aún más reveladores. Puede mencio-
narse, por ejemplo, el aumento de la utilización de las medidas que la OMC autoriza en oca-
siones excepcionales, y cuyo efecto proteccionista se suma al de los aranceles (salvaguar-
dias, derechos compensatorios y derechos *antidumping*).¹⁷ Existen, además, análisis e infor-
mes que revelan que en los últimos años podría estar incrementándose incluso el recurso a
medidas de protección en sentido estricto (sobre todo de obstáculos no arancelarios).¹⁸

¹⁶ El concepto de liberalismo encastrado (*embedded liberalism*) fue introducido por John Ruggie, un destacado representante de la Economía Política Internacional ortodoxa, para describir el compromiso entre liberalización externa y autonomía de la política interna en las relaciones internacionales. La concepción y el funcionamiento del GATT constituyen un buen ejemplo de esa lógica. Ver J. G. Ruggie, «International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order», *International Regimes*, Vol. 36, núm. 2, 1982, pp. 379-415.

¹⁷ El propio Comité de Prácticas Antidumping de la OMC se ha visto sorprendido por el incremento de las medidas antidum-
ping solicitadas por los países miembros, por lo que en abril de 2017 ha iniciado un debate en torno a este fenómeno
(https://www.wto.org/spanish/news_s/news17_s/anti_10may17_s.htm). Ver también C. Stephan, *op. cit.*, p.10.

¹⁸ Ha alcanzado una gran repercusión un análisis que pone de manifiesto el aumento de la utilización de ese tipo concreto de
obstáculos en los países del G20: S. J. Evenett y J. Fritz, «The Tide Turns? Trade, Protectionism and Slowing Global
Growth», *Global Trade Alert*, CEPR Press, Londres, 2015. Las conclusiones de ese trabajo están, en general, en sintonía

Conclusión

La crisis ha generado variaciones significativas en el comportamiento del comercio internacional. Después de una reacción inicial esperanzadora, los intercambios de bienes y de servicios entre distintos países se han instalado en una dinámica de bajo crecimiento, con un ritmo de aumento inferior aún al registrado por la actividad global.

El paso de los años resta credibilidad a las explicaciones que se basan en la influencia de factores coyunturales, ligados al impacto directo de la crisis. La persistencia del estancamiento del comercio internacional parece revelar que han entrado en juego factores de naturaleza estructural, entre los que destacan, según se desprende de un grupo importante de estudios, el fin del auge de las cadenas de producción globales y el cambio que se observa en la política comercial.

Las referidas cadenas de valor se han visto afectadas negativamente por las nuevas circunstancias que se dan en los países cuyos bajos costes de producción hacían muy rentable la fragmentación de procesos productivos a escala global. También obstaculizan esa fragmentación el límite alcanzado por las innovaciones que respaldaron la implantación de las referidas cadenas de valor y el temor a un giro proteccionista de la política comercial. En relación con la evolución de esta última puede afirmarse que la única certeza compartida en prácticamente todas las reflexiones es la existencia de un contexto mucho menos favorable al desarrollo del comercio internacional que en el período previo a la crisis. A partir de esa constatación, generalmente admitida, se impone la incertidumbre que se deriva de la coexistencia de tendencias que podrían llevar a la política comercial en direcciones opuestas, pero igualmente preocupantes:

- Hacia una liberalización radical, ajena a los objetivos de las normativas nacionales y potencialmente negativa para buena parte de sus ciudadanos y para el medio ambiente.
- En sentido contrario, hacia una escalada proteccionista de consecuencias imprevisibles para el régimen comercial que ha funcionado durante los últimos cincuenta años.

con el aumento de la protección que podría estar produciéndose a escala global, de acuerdo con lo que se señala en otros estudios y lo que se desprende de la información suministrada por diferentes fuentes, como el Banco Mundial, la iniciativa Global Trade Alert, la OMC o la UNCTAD. Ver, por ejemplo, Boz *et al.* en B. Hoekman (coord.), *op. cit.*, p.68; FMI, *op. cit.*, pp. 66 y ss. y IRC Trade Task Force, *op. cit.*, pp. 32 y ss.