

Douglas A. Irwin
**Against the tide. An intellectual history
of free trade**

Princeton (New Jersey), Princeton University Press, 1996

CELESTINO SUÁREZ

Universitat Jaume I

El dominio alcanzado por las posiciones en favor del libre comercio desde finales del siglo XVIII se ha visto repetidamente cuestionado a través de sucesivos intentos para formalizar argumentos que justificaran analíticamente la adopción de medidas de protección comercial.

En este sentido, el debate librecambio *versus* protección constituye uno de los capítulos más densos en la historia del pensamiento económico y, sin duda, una de las piezas centrales en la teoría que sustenta el análisis de las relaciones comerciales internacionales.

El libro de Douglas Irwin es una excelente aportación a la historia del pensamiento económico, sin que por ello renuncie a dejar constancia explícita de su posición claramente favorable al libre comercio entre países como garantía de mayores e insuperables grados de bienestar global.

En demasiadas ocasiones, las posiciones que han delimitado las confrontaciones ideológicas en economía, —y la que gira en torno al libre comercio no ha sido una excepción— han escondido tras de sí intereses concretos de países o motivaciones particulares de grupos económicos y sociales. Ello, inevitablemente, ha podido viciar los aspectos más formales (aunque no necesariamente los argumentos sustanciales) del debate. El trabajo de Irwin, con los riesgos y dificultades que siempre conlleva la reinterpretación de otros autores, aborda la tarea con el mejor y más valioso de los bagajes: el rigor intelectual, la continua preocupación por mantener la consistencia analítica y, —cómo no destacarlo en una obra de estas características—, el permanente empeño por respetar con fidelidad las ideas que otros economistas pretendieron transmitir con sus escritos.

A lo largo del libro se recogen detalles y anécdotas que acompañaron a las sucesivas polémicas protagonizadas por destacados pensadores económicos. Aunque su interés pueda ser secundario en relación con el sólido desarrollo argumental de los diferentes capítulos, sin embargo, en muchas ocasiones estos pasajes aportan una información valiosa para enmarcar adecuadamente algunas de las más trascendentes circunstancias vinculadas a criterios y posiciones ideológicas, tanto individuales como colectivas. Además, y sería injusto olvidarlo, haber lohrado —como lo ha hecho el autor— que un libro de estas características sea de fácil y agradable lectura, requiere

que rigor, erudición y habilidad expositiva se combinen en justa y sabia proporción.

El libro está dividido en dos partes: la primera abarca hasta mediados del siglo XIX, culminando con el desarrollo de las teorías en favor del libre comercio defendidas por los economistas clásicos. La obra de Adam Smith constituyó, en este sentido, la referencia cumbre en el avance intelectual que se había dado en la segunda mitad del siglo XVIII. Los antecedentes de la economía como disciplina diferenciada iban tomando cuerpo entre los debates puramente filosóficos y éticos.

El factor cronológico, aunque coincidente en buena medida con la estructuración del libro, no es determinante a la hora de articular los contenidos de éste. Así, la agrupación de capítulos que configuran la segunda parte del libro no se justifica tanto por el hecho de corresponder a teorías y trabajos posteriores a David Ricardo o Torrens, sino básicamente porque dichos análisis –y las correspondientes controversias que suscitaron– tuvieron en común el cuestionario de un principio que ya se había convertido en uno de los más sólidos pilares del análisis económico imperante: la superioridad del libre comercio, en términos de bienestar colectivo, sobre cualquier política distorsionadora de los intercambios de bienes entre países. Como el mismo autor reconoce, esta segunda parte incide más directamente sobre los argumentos económicos a favor y en contra del libre comercio. En cualquier caso, la dificultad de circunscribir de forma tan rigurosa –desde una perspectiva analítica– las argumentaciones anteriores a Adam Smith no sería más que el reflejo de las lógicas limitaciones metodológicas de los pensadores y filósofos del momento, que abordan el análisis de cuestiones económicas cada vez más complejas con razonamientos y construcciones teóricas comparativamente poco depuradas.

Desde una perspectiva marcadamente *schumpeteriana*, el criterio seguido por el autor, a la hora de revisar teorías y escuelas de pensamiento, no ha sido incidir tanto en el porqué (o por quién) se defendía un determinado principio o se planteaba una nueva controversia, sino, fundamentalmente, cómo se tejía la argumentación económica, y hasta qué punto la misma fue capaz de resistir la crítica de sus contemporáneos, así como el escrutinio y la contrastación por las sucesivas generaciones de economistas posteriores.

PRECURSORES DEL LIBRE COMERCIO

La primera parte del libro se inicia con un repaso de los antecedentes más remotos que podemos encontrar sobre el comercio entre naciones. Desde la condena, más o menos explícita, que los filósofos de la Antigua Grecia (siglos IV y V antes de Cristo) hacen de la actividad mercantil y comercial, hasta la neutralidad ética con la que los últimos escolásticos del siglo XVI observan el comercio internacional.

El contenido de este primer capítulo, mucho más filosófico que económico, tiene un indudable atractivo: en muy pocas páginas el autor nos guía con habilidad a través de autores y obras –lejanos a las habituales lecturas económicas– que se extienden a lo largo de casi veinte siglos. Desde Aristóteles o Platón hasta Francisco de Vitoria, y deteniéndose en la obra de pensadores tan relevantes como San Agustín o Santo Tomás de Aquino, Irwin desgrana los argumentos más contundentes que a unos y otros les sirvieron para defender o condenar el intercambio de mercancías como algo acorde o en desafío con la Providencia, respectivamente.

En contraste con la abundante literatura existente a partir del siglo XVII, hasta ese momento, la preocupación de filósofos y pensadores, en el ámbito de lo que po-

dríamos denominar asuntos económicos, estaba más centrada en aspectos éticos, como el valor de las cosas, su precio, o la usura, que en las condiciones bajo las que pudiera llevarse a cabo el comercio entre naciones. Frente al dominio de lo teológico, el análisis económico estaba prácticamente ausente de cualquier preocupación intelectual.

La aparición de la literatura mercantilista en la Inglaterra del siglo XVII estuvo estrechamente vinculada al fortísimo crecimiento experimentado por el comercio y la acumulación de nuevos territorios coloniales bajo la corona británica. Pero desde la perspectiva del pensamiento económico, uno de los elementos distintivos del mercantilismo frente a las corrientes precedentes es su mayor grado de elaboración y el refinamiento en la elaboración de los argumentos en defensa de la protección.

Pese a la gran diversidad de perspectivas y posiciones que se catalogan como “mercantilistas”, lo que resulta común a toda esta vasta corriente es su inequívoca opción de que la intervención del Estado –no sólo en el ámbito del comercio exterior– es la política más favorable para defender los intereses de la nación.

Lejos de oponerse al comercio, los mercantilistas son, a menudo, exageradamente entusiastas de sus beneficios para el bienestar del país. Sin embargo, la preocupación permanente por el equilibrio de la balanza comercial les lleva a situarse en lo que constituye la contradicción más relevante de su argumentación: la distinción entre comercio “bueno” (exportaciones) y “malo” (importaciones). En este sentido, el componente monetario juega un papel importante, sobre todo en la primera mitad del siglo XVIII, aunque hacia finales de dicho siglo ya es evidente que la interdependencia entre importaciones y exportaciones hace insostenible la lógica hasta entonces utilizada. A partir de ese momento adquiere mayor protagonismo el otro elemento caracterizador –y estrechamente ligado al anterior– de la doctrina mercantilista: la composición del comercio como factor determinante de la adopción de políticas proteccionistas.

Tal y como el propio Douglas Irwin recoge, “prácticamente todos los mercantilistas estarían de acuerdo con la siguiente aseveración: la exportación de manufacturas es beneficiosa y la de materias primas (usadas para producir bienes en el exterior) perjudicial; en cuanto a las importaciones, las de materias primas ayudarían al país, mientras que las de bienes manufacturados lo dañarían” (página 38).

En conclusión, para los mercantilistas habría que promover las actividades generadoras de alto valor añadido (manufacturas), para lo que la utilización de la política comercial tenía una clara e inequívoca función: mantener bajos aranceles a las importaciones de materias primas, a la vez que tasas más elevadas a la entrada de bienes con mayor grado de elaboración manufacturera.

No deja de sorprender la influencia de tales argumentos en períodos tan recientes –y, en principio, claramente liberalizadores– como el que siguió a la Segunda Guerra Mundial y, en concreto, la fuerte actividad negociadora en el marco de las sucesivas rondas multilaterales de desarme arancelario.

El autor destaca, en su revisión de la doctrina mercantilista, cómo la utilización del argumento de la creación de empleo es, quizá, la justificación básica de la existencia de medidas de protección. De hecho, el propio término “protección” se utiliza por primera vez– por Asguill, en 1719– asociado a la expansión de la industria nacional que se derivaría de la instauración de barreras a las importaciones de productos manufacturados. Así, nos encontramos, de nuevo, con una justificación para la adopción de políticas comerciales restrictivas cuya pervivencia, dentro de la dialéctica proteccio-

nista, se ha mantenido hasta hoy. En este sentido, dicho argumento en favor del empleo constituiría, según Irwin, el legado básico de una doctrina (la mercantilista) cuyo refinamiento intelectual no se mantuvo con el transcurso del tiempo y, en términos de consistencia analítica, entró en un evidente declive a comienzos del siglo XVIII.

El liberalismo que caracterizó buena parte del pensamiento mercantilista, y que se constata ya a finales del siglo XVI en la defensa de la “libertad de comercio”, como contraposición a los monopolios que venían restringiéndola, va calando en el entorno político inglés hasta convertirse en una reacción frente a la doctrina proteccionista imperante. En este sentido, las contradicciones propias del mercantilismo germinan en interesantes aportaciones al espíritu del libre comercio (ya entendido éste en su acepción actual). Sin duda, el nombre de Henry Martín destaca, nada más iniciarse el siglo XVIII, por la profundidad analítica de su defensa del libre comercio. Quizá, la única razón de que su obra no haya tenido el reconocimiento que merece se deba a que, adelantándose a sus contemporáneos, no participó del florecimiento que escasamente un siglo después protagonizaría el grupo de economistas clásicos.

Resulta ciertamente sorprendente observar cómo la historia del análisis económico dedicado al libre comercio experimenta, a mediados del siglo XVIII, una cierta quiebra en la continuidad de su desarrollo argumental. El papel jugado por el pensamiento fisiocrático francés y la filosofía moral escocesa, aunque significaron un alejamiento de los esquemas elaborados por Henry Martín, aportaron la base ideológica y la aproximación ética al mercado, sin las que Adam Smith difícilmente hubiera podido articular su discurso en favor del libre comercio.

En el caso de los fisiócratas, su posición favorable a dicha libertad comercial es acorde con los intereses de su país y, por supuesto, comparte la concepción que de la primacía de la agricultura en la actividad económica tiene dicha escuela. La consideración de la estructura del comercio les sitúa en el extremo opuesto a los mercantilistas, al propugnar la exportación de materias primas (en especial, productos agrarios) y la compra de manufacturas, como la opción más deseable para un país. En cualquier caso, el pensamiento fisiocrático se limitó a aportar a la defensa del libre comercio, la concepción liberal del “laissez faire”. Por otro lado, muestra una aproximación muy parcial (prácticamente limitada al caso de la exportación de cereales) al fenómeno del comercio internacional.

En cuanto a la filosofía moral, como la otra fuente de inspiración intelectual de A. Smith, su limitación resulta asimismo evidente a la hora de abordar fenómenos específicamente económicos. La literatura filosófica del siglo XVIII muestra una particular motivación por el estudio del comportamiento individual (no necesariamente económico) y su relación con el bienestar colectivo. Aunque Smith recibe la influencia directa de aquellos que defienden las virtudes de la “libertad natural”, como su maestro Francis Hutcheson, en ningún caso dicha lógica se había aplicado al caso concreto del comercio internacional.

Sin duda, el alcance de la aportación de Smith se valora mejor al constatar las limitaciones argumentales de las doctrinas que le precedieron. No obstante, éstas constituyen el basamento de su edificación analítica, y en concreto, le permiten dar consistencia intelectual a la compatibilidad de los intereses privados con el beneficio público.

La publicación de su *Riqueza de las Naciones* en 1776 constituye, en el ámbito del análisis del comercio internacional, un incuestionable salto adelante. Tal y como Irwin se encarga de puntualizar al inicio del capítulo dedicado a Adam Smith: “...con-

siguió lo que otros, anteriores a él, no lograron: presentar un marco coherente y sistemático en el que desarrollar el análisis económico de la política comercial” (pág. 75).

Con la utilización del concepto de coste de oportunidad, Smith demuestra cómo el libre comercio asegura la mejor asignación de los recursos de un país a la hora de conseguir maximizar su renta nacional. Más aún, a estas ganancias derivadas del intercambio se añaden las derivadas de la especialización productiva, vinculadas al principio de la división del trabajo. Resulta evidente, —como se resalta en el libro— que “... la exposición ...(por Smith)... de las ganancias estáticas del libre comercio y los efectos dinámicos asociados a la especialización del trabajo y a la transferencia tecnológica fue especialmente relevante, si consideramos el momento en el que se realiza” (pág. 80).

La consideración de supuestos (defensa, reciprocidad,...) bajo los que sería justificable la adopción de aranceles, según Smith, no debe entenderse como un debilitamiento de sus convicciones librecambistas, sino, más bien, como la consecuencia lógica de las circunstancias históricas propias a la Inglaterra de finales del siglo XVIII.

Durante las décadas siguientes, a lo largo del primer tercio del siglo XIX, los economistas clásicos dedicaron buena parte de sus trabajos a desarrollar los fundamentos analíticos en favor del libre comercio planteados por Adam Smith. De hecho, algunas de estas elaboraciones son las que pasan a constituir parte de lo que aún hoy reconocemos como teoría estándar del comercio internacional. El principio de la ventaja comparativa es, sin duda, la pieza final que completaba la construcción analítica elaborada por Smith para demostrar los beneficios del comercio entre países.

Aunque la teoría de los costes comparativos, como también es conocida, se asocia al nombre de David Ricardo, Irwin (a lo largo de la primera parte del capítulo 6) se encarga de recordarnos, muy oportunamente, la intensa fertilización mutua que se da entre los economistas contemporáneos de aquel momento. Nombres como los de Ricardo, Torrens o Mill se entrecruzan de tal modo en sus respectivas aportaciones (incluyendo una extensa y compartida correspondencia) que resulta siempre difícil concluir, con carácter individual, paternidades intelectuales inquestionables.

ARGUMENTOS EN FAVOR DE LA PROTECCIÓN

La publicación de los *Principios de Economía Política*, en 1848, por John Stuart Mill, supuso la consagración —en lo que sería el libro de referencia para varias generaciones de estudiantes— no sólo de los fundamentos analíticos en favor del libre comercio, sino también del primer análisis sistemático de los costes asociados a la protección comercial exterior.

La nueva ortodoxia, edificada sobre la superioridad del librecambio, tuvo que convivir desde el primer momento con argumentos —más o menos consistentes— que justificaban la necesidad de imponer algún tipo de restricción, en aras de la obtención de mayores cotas de bienestar nacional.

Ya en la segunda parte del libro, los capítulos 7 y 8 ilustran esa temprana —y casi permanente— confrontación intelectual mencionada en ocasiones anteriores. En este caso, son dos de los economistas clásicos menos sospechosos de militar en las líneas proteccionistas (Torrens y Stuart Mill) los que, sin embargo, también van a argumentar en favor de la existencia de ciertas restricciones al comercio, cuando se den determinadas circunstancias.

La demostración pionera, por parte de Torrens, de que un país puede mejorar su relación de intercambio mediante la imposición de aranceles inició un largo debate, y la consiguiente reformulación de aspectos muy relevantes de la política comercial por parte de economistas como Edgeworth, Marshall, Kaldor, o Johnson, entre los más destacados.

Las consecuencias que se derivan del argumento del arancel óptimo son evidentes, por ejemplo, en un campo tan actual como el de la reciprocidad en las negociaciones comerciales multilaterales. Y, como puntualiza el propio Irwin: "... de todos los argumentos económicos en contra del libre comercio, el de la relación de intercambio pasa por ser el más robusto y menos susceptible de cuestionarse, y continua siendo la más ampliamente reconocida y generalmente aceptada restricción al libre comercio admitida por la teoría económica" (pág. 115).

Sin la consistencia analítica del anterior, el argumento de la industria naciente (*infant industry*) ha sido, sin embargo, uno de los más conocidos y perdurables de los formulados para cuestionar la superioridad del libre comercio.

Aunque podemos afirmar que dicho argumento ya está presente en la doctrina mercantilista, con el objetivo de promover el empleo y la industria nacional, el reconocimiento intelectual de su validez le viene de la mano de J.S. Mill, no sin el rechazo de los economistas de la época, que vieron en la actitud de Mill una grave traición a los principios en favor del libre comercio, que él mismo había ayudado a consolidar.

Pese a la contundente respuesta de la mayoría de los clásicos ante las inconsistencias y ambigüedades del argumento de la industria naciente, otras figuras como Hamilton o List se encargaron de darle tal impulso que, a finales del siglo XIX, economistas de la talla de Marshall o Taussig admitían su lógica sin excesivos reparos. De hecho, no será hasta la mitad del presente siglo cuando trabajos como los de Meade o, posteriormente, Baldwin, se encargaron de desmontar los razonamientos hacia los que había derivado este argumento, en particular, los vinculados a la posible ineficiencia de los mercados de capitales privados a la hora de reconocer la competitividad potencia de las industrias emergentes.

El caso de la industria naciente, a pesar de lo apuntado, no ha sido totalmente desechado como argumento por los defensores de la protección y, tal como Irwin agudamente matiza: "... continúa ocupando un incómodo lugar en la teoría de la política comercial" (pág. 137).

Ya ubicada en la lógica del presente siglo, la cuestión de la remuneración del factor trabajo vuelve a adquirir protagonismo en el debate proteccionista. El papel de las diferencias salariales había sido central, en la doctrina mercantilista, para explicar cómo, países pobres con salarios bajos "usurpaban" el comercio procedente de países ricos, con altas tasas salariales, desalojando de los mercados internacionales a los bienes originarios de estas naciones más desarrolladas. Mediante la teoría de la ventaja comparativa, la preocupación por las implicaciones derivadas de salarios diferentes queda eliminada, dado que, para los economistas clásicos, esto no es más que la consecuencia lógica de las diferentes productividades del trabajo que presentan unos y otros países. Por tanto, la superioridad del libre comercio no se ve en absoluto cuestionada, pese a que el recurso a dicho argumento haya seguido estando presente hasta nuestros días bajo las más variadas propuestas encaminadas a frenar la competencia de los productos fabricados en países con salarios más reducidos. Términos como el de "dumping social", tan frívolamente utilizados en ocasiones, intentan fundamentarse sobre argumentaciones con escaso, o más bien nulo, respaldo analítico, y con la justi-

ficación de una pretendida defensa –más que sospechosa en algunos– de las condiciones de vida y trabajo en los países menos desarrollados.

Con este marco de referencia, ciertos argumentos han incidido en lo que, desde la perspectiva de la teoría económica, es más sugerente: la posible justificación de la protección a partir de la existencia de diferencias salariales dentro de un mismo país. En concreto, el uso de las medidas de protección para lograr el trasvase de mano de obra hacia el sector manufacturero, con salarios más elevados.

Los trabajos de Mihaïl Manoïlescu, hacia finales de la década de los veinte, reabrieron con fuerza un debate que sólo parcialmente había recibido alguna atención a lo largo del siglo pasado (Longfield, Nicholson) y comienzos del actual (Taussig).

El argumento en favor de la protección, expuesto por Manoïlescu de manera complicada y ciertamente confusa, hacia hincapié en una regularidad empírica que justificaría la intervención gubernamental. El hecho de que la productividad de los factores fuera sustancialmente más elevada en la industria manufacturera que en la agricultura cuestionaría la existencia de ganancias asociadas al libre comercio si un país se especializaba en la producción de bienes agrícolas.

El debate iniciado, a partir de ese momento, sobre la relación entre diferencias salariales por sectores y el comercio internacional atrajo en décadas posteriores a los economistas de mayor cualificación y prestigio. Nombres como los de Ohlin, Viner y Haberler fueron los primeros, a lo largo de los años treinta, en involucrarse en un debate al que se sumarían otros tan carismáticos como Meade o Bhagwati.

Las sucesivas aportaciones a una controversia de tal calibre culminaron, en la segunda mitad de los sesenta, con la formulación de la teoría de las divergencias (o distorsiones) nacionales, por Johnson y Bhagwati, constituyéndose como una de las aportaciones más relevantes a la teoría del comercio internacional, y que permite fundamentar analíticamente la jerarquización de instrumentos al diseñar la política comercial.

En este sentido, las divergencias salariales, en la medida que respondan a la existencia de una verdadera distorsión, representan un caso de fallo del mercado, frente al que seguiría sin estar justificada la intervención gubernamental en el ámbito concreto de la protección exterior.

En un marco analítico totalmente diferente, y en las especiales circunstancias económicas de principios de los años treinta, Keynes defendió el abandono del libre comercio, con el objetivo –prioritario en aquel momento– de reducir unos niveles de desempleo persistentemente altos. Aunque las condiciones que el propio Keynes imponía para aceptar la adopción de restricciones eran sumamente estrictas, el prestigio del abogado (como casi un siglo antes le había sucedido a Mill con la industria naciente) supuso un formidable apoyo a la causa proteccionista.

Los primeros signos de cambio en la posición decididamente librecambista de pocos años atrás se pueden encontrar ya en 1928, pero se hacen explícitos en su *Treatise on Money* (1930). La vuelta de Gran Bretaña al patrón oro, y la adopción de una paridad claramente sobrevaluada para la libra esterlina, desencadenó las lógicas consecuencias en términos de pérdida de competitividad y desajustes monetarios, traducéndose en las elevadas tasas de paro que caracterizaron a la economía británica durante aquellos años. En la medida en que la batería de acciones que él mismo había recomendado, en su comparecencia ante el Comité MacMillan, quedó reducida prácticamente a la disyuntiva entre protección e incentivos a la inversión, los beneficios po-

tenciales de una imposición generalizada de aranceles se le hicieron más evidentes.

Resurgía, de este modo, el “viejo” y siempre popular discurso en favor de la protección frente al exterior como remedio a la dramática e inmediata realidad del desempleo masivo. Las obligadas cautelas frente a los peligros de unas acciones que superaran lo coyuntural quedaban sistemáticamente relegadas por la urgencia que requería la turbulenta situación económica de entreguerras. Esta “inevitabilidad”, que se percibe en el posicionamiento público de Keynes en favor de la imposición de restricciones al comercio, es la que —con mucha menor consistencia analítica que impacto retórico— trató de mantener en el ámbito de lo académico y de la confrontación intelectual.

A partir de los años cuarenta el dilema librecambio-protección se vinculó, como resultaba inevitable, al de la fijación o flexibilidad de los tipos de cambio. De este modo, el sesgo microeconómico que había caracterizado a buena parte del debate sobre cuestiones comerciales se vio contrarrestado de alguna forma por la presencia de elementos claramente macroeconómicos. Todos lo cual, y pese a la estatura como economista de Keynes, no evitó que ya en su momento se planteara (por otros economistas como Robins o Hicks) lo que posteriormente se ha demostrado: que el argumento *keynesiano* en favor de la protección, para aumentar el nivel de empleo, contenía graves inconsistencias desde la perspectiva de la teoría económica.

Las páginas que, a lo largo del capítulo trece, Irwin dedica a la controversia suscitada por Keynes, y en particular al desarrollo de la misma a partir de los años cuarenta, resultan especialmente clarificadoras para comprender estrategias no siempre evidentes adoptadas en la escena económica internacional.

Tras un período de relativa calma, que se extiende a lo largo de más de tres décadas, a principios de los ochenta se reabrió el debate proteccionista, a la luz de los nuevos desarrollos experimentados por la teoría económica en el ámbito de las estructuras de mercados no competitivos. En cierto modo, se retomaba —aunque incidiendo sobre otros argumentos— el enfoque que en los años veinte había utilizado Graham para defender la protección cuando se daban determinadas condiciones de producción, en particular, rendimientos crecientes en el sector manufacturero y decrecientes en la agricultura. En tales circunstancias, articuladas por Graham en torno a los potenciales efectos negativos generados por la presencia de economías externas, estaría justificada la adopción de una política comercial restrictiva frente a las importaciones manufactureras.

Mercados caracterizados por un reducido número de empresas dan lugar a comportamientos estratégicos y diferentes modelos de competencia imperfecta. Resulta evidente que la presencia de comercio internacional en estos casos puede suponer, así mismo, un incentivo para que los gobiernos —a través de su potestad reguladora— se involucren en tales confrontaciones, con el objetivo de generar rentas netas positivas para el país. Aparece pues, lo que conocemos como política comercial estratégica.

En la medida en que el desarrollo analítico en este campo de investigación es relativamente muy reciente, resulta arriesgado —y el autor es consciente de ello— sacar conclusiones precipitadas de un debate todavía vigente. Sin embargo, algo de suma relevancia está surgiendo con claridad de la voluminosa literatura de los últimos años. Las posibles ganancias que se derivarían para un país al desviarse del libre comercio se obtienen a costa de los demás países que comercian con él. Es decir, estaríamos de nuevo ante un caso —al igual que en el del arancel óptimo— en el que los beneficios tienen carácter unilateral, y el resultado global está incuestionablemente ligado a una

reducción del bienestar colectivo. De este modo, tal y como Irwin resume: "... se refuerza el principio de que el comercio es una forma de interdependencia... (con lo que) ...acuerdos cooperativos entre países, en los que todos deciden abandonar políticas restrictivas, podrían lograr que cada uno de ellos incrementara su bienestar" (pág. 216).

Por último, Douglas Irwin se atreve en el capítulo final a realizar un ejercicio de prospectiva acerca de la posible evolución futura del marco institucional en el que se desarrollan las relaciones comerciales. A la luz de lo acontecido en los dos últimos siglos, los argumentos en favor de la protección tienen ante sí una ardua tarea para cuestionar la consistencia y robustez del principio del libre cambio en las relaciones comerciales internacionales.

Resulta evidente que este libro pasa a ser de referencia obligada, no sólo en el campo de los estudios sobre la historia del pensamiento económico, sino también desde una perspectiva absolutamente contemporánea, si lo que se pretende es revisar los fundamentos analíticos de la teoría de la protección comercial. En cualquier caso, la amplitud y rigor de su contenido pueden convertir esta obra en un clásico dentro de su ámbito de conocimiento.

