

males y duraderas, y que dentro de éstas los artesanos desplazados serían incorporados a otras industrias para las que los Estados Unidos tenían una ventaja relativa en cuanto a costo de producción. A su parecer, el hecho de que se presentara un desempleo temporal constituía un detalle que complicaba a su teoría, pero que no invalidaba sus conclusiones lógicas. Estas eran incontrovertibles y justificaban los supuestos sobre los que se asentaba aquélla. Carey, en cambio, pensaba que, con teoría o sin ella, el desempleo era real. Por lo tanto, alegaba que los supuestos de la misma eran tan poco realistas que hacían de ella algo inútil y descaído.

Con referencia al segundo supuesto, John Stuart Mill aclaró no ocultarsele que las suposiciones de la teoría clásica no cuadraban con la realidad. Reconocía que tanto el trabajo como el capital tendían cada vez más a moverse con mayor libertad entre países, de modo que, en la práctica, la distinción entre el comercio interior y el internacional no era tan definida como se suponía en el esquema sacado del análisis. Con el propósito de hacer este análisis, definía al comercio internacional como el cambio de mercancías de unas a otras áreas entre las cuales no podían ser transferidos el trabajo y el capital. Pero, al definirlo así, tuvo que reconocer que hay ciertas clases de comercio internacional que no se ajustan a su definición y que deben examinarse como si fueran especies de comercio doméstico. Y consideró el comercio entre Inglaterra y las Indias Occidentales como algo similar al que existe entre la ciudad y el campo, y no como el comercio internacional que él definía. Evidentemente, esta exclusión casi casual de algunas categorías del comercio internacional, que se apartaban del esquema obtenido por análisis, limitaba la validez de las conclusiones deducidas de éste. Una gran parte, y cada vez mayor del comercio internacional durante los últimos años del siglo xix era de la clase que Mill excluía, por su definición, del campo del análisis clásico. El hecho es que la precisión de las doctrinas clásicas sólo se conseguía definiendo al comercio internacional de una manera sumamente limitada y artificial, incluso en la misma época de Ricardo. El esquema elaborado por análisis era admirablemente adecuado para esclarecer las cuestiones que los economistas clásicos querían estudiar. Y éstas eran los principios fundamentales del comercio internacional en las condiciones supuestas. Pero estas condiciones dejaban fuera muchos aspectos del comercio que se desarrollaba ya en su época.

Como, por definición, la teoría clásica excluía arbitrariamente la transferencia de capital y trabajo entre naciones, era, en términos usados comúnmente aunque no con gran acierto, una teoría estática más que dinámica. Se limitaba a una consideración de las consecuencias estables del comercio entre dos comunidades en un momento determinado, dados los recursos disponibles para cada comunidad en aquel momento. No pretendía ocuparse del desarrollo del comercio a lo largo de un lapso de tiempo. Es cierto que John Stuart Mill ac-

mitía como excepción la validez del argumento de la protección, en circunstancias apropiadas, a las industrias que crecían —el argumento de la industria en la infancia—, pero esto no formaba parte de la doctrina clásica. Dicho argumento había sido común en la literatura mercantilista; pero la teoría ricardiana lo eliminaba al definir el comercio internacional en forma que excluía la posibilidad de que el capital y el trabajo pudieran verse atraídos por un país en desarrollo y con abundantes recursos. De este modo, la teoría clásica resultaba más bien una fotografía instantánea que una película del movimiento: una razón de por qué y cómo el comercio internacional se practica en un momento dado, pero no una explicación del desarrollo económico a lo largo de un periodo de tiempo.

El tercer supuesto mayor consistía en creer que el dinero usado como norma de valor era la moneda acuñada, o el papel moneda convertible en ésta o en lingotes de oro o plata, y que la moneda acuñada circulaba con el valor de los lingotes. Se suponía que este dinero era convertible en oro o plata en barras y que podía intercambiarse libremente, como moneda y como lingote, entre países. Su valor se fijaba con arreglo al valor de los lingotes, y la proporción de cambio entre dos monedas corrientes se calculaba fácilmente comparando el valor intrínseco del metal precioso de cada una. En estas condiciones, la cantidad disponible de metales nobles se ajustaría automáticamente a las necesidades del comercio en cada país... Todos los artificios elaborados por el mercantilismo para incrementar el tesoro nacional eran, pues, engañosos...

Lo importante para nuestro propósito es observar que las teorías de la escuela clásica sólo valen si se admiten los tres supuestos capitales que se han enumerado antes. Los principales teoremas construidos sobre estos supuestos formaban un sistema completo de pensamiento en respuesta a los tres grupos principales de cuestiones propuestas al principio de este capítulo. El primer teorema, conocido como teoría de los costos relativos, explica las condiciones en que el comercio surgirá. El segundo teorema, designado como teoría del precio por la circulación del dinero, explica cómo se hacen los pagos entre los sistemas nacionales de moneda corriente. Un corolario de este teorema dice cómo, en el proceso de los pagos, se distribuyen los metales preciosos entre los países, de acuerdo con las necesidades mercantiles. El tercer teorema, al que Mill dio el nombre de teoría de los valores internacionales, se conoce ahora como teoría de la demanda recíproca. Explica cómo se llega a los términos del comercio y cómo las ganancias del comercio se dividen entre las naciones. Juntos, estos tres teoremas constituían un sistema cerrado y riguroso. Fue el primero y, hasta muy recientemente, el más útil, y el único completo y riguroso de que pudo disponerse para dar razón de la actividad del comercio internacional...

## LA DIVISION TERRITORIAL DEL TRABAJO

Un comerciante atento a las ganancias comprará donde pueda



adquirir las mercancías baratas. Si compra fuera de su país para vender dentro de él, o compra dentro para vender fuera, deberá calcular muchos costos extras transporte, impuestos, gastos de transferencia monetaria y, por lo general, tendrá que hacer muchos apuntes para darse cuenta de los impuestos y los requerimientos estadísticos en las fronteras. En los negocios nuevos o con organización pobre deberá muchas veces correr un riesgo por la calidad del producto o su aceptación entre los consumidores. La diferencia de precio entre el mercado doméstico y el foráneo tiene, por lo general, que ser considerable para enfrentarse a todas esas costosas complicaciones que acarrea el comercio a través de las fronteras nacionales.

Pero, con el transcurso del tiempo, el comercio internacional tiende a canalizarse y a adoptar, más o menos, ciertas normas. La calidad del producto y las fuentes de suministro llegan a ser conocidos; las relaciones comerciales se organizan; la demanda de los consumidores puede ser calculada; el transporte, los derechos de aduana y otros costos llegan a saberse, y los cálculos escritos pueden reducirse a una rutina. Entonces las mercancías se pueden desplazar de un país a otro, a lo largo de rutas establecidas, a dondequiera que el precio diferencial, por pequeño que sea, haga provechoso dicho movimiento.

Sea el comercio nuevo y azaroso, o bien establecido y en marcha como resultado de minuciosos cálculos de ganancias basados en una larga experiencia es este precio diferencial el que lo pone en movimiento. Aparte de los casos excepcionales en que se calcula mal el mercado, ningún comerciante se toma la molestia de comprar fuera mercancías que en casa puede comprar más barato en el sentido simple y absoluto.

Los economistas clásicos eran hombres prácticos. Sabían cómo comerciar. Ricardo por ejemplo, asentó claramente que el comercio aparece como resultado de las diferencias absolutas de precios. Después de todo, era un próspero cambista, perfectamente familiarizado con los métodos mercantiles prácticos, y no iba a inventar una teoría que resultara absurda para sus socios comerciales. Pero, a diferencia de la mayoría de ellos, se preocupó por demostrar razonadamente por qué se puede comprar el paño más barato en Inglaterra y venderlo, ganándole, en Portugal. La conclusión a que llegó es ésta: si a los comerciantes se les dejara solos para que buscaran ganancias comprando en el mercado más barato y vendiendo en el más caro, el resultado de sus actividades, a la larga, sería que cada país acabaría por especializarse en la producción y exportación de aquellos artículos que mejor le resultarían por la mano de obra.

Esta teoría, o ley del costo relativo o la ventaja relativa, se ha asociado actualmente al nombre de Ricardo, aunque Robert Torrens fue acaso el primero en formularla. En cuanto a Ricardo, no usó precisamente esta terminología. Sus discípulos la consideraban como su más grande contribución a la ciencia económica, y el caso del libre

cambio vino a ser defendido con arreglo a ella. Tiene cierta importancia, por tanto, entender con claridad qué es lo que esta teoría del costo relativo pretendía demostrar.

Los primeros economistas, sobre todo Adam Smith, habían destacado mucho la cuestión del librecambio, al demostrar las ventajas de la especialización, o de lo que Torrens, con feliz expresión, llamó después la división territorial del trabajo. Pero se habían contentado con defender el librecambio apoyados en una razón tan general como era la de las ventajas que trae la especialización. Es relativamente fácil demostrar la simple verdad de que el librecambio va en favor de la especialización. Cabe apelar a la experiencia individual para hacer ver que cualquier persona puede aumentar hasta el máximo su productividad concentrándose en lo que le resulte más remunerativo para el tiempo que a ello dedica...

Muchos de los anteriores escritores mercantilistas se habían fijado en las ventajas de la especialización, pero, lo mismo que Adam Smith, hacían descansar su especulación, en ventajas naturales tales como el clima y la situación geográfica. A diferencia de Ricardo, no llegaron a suponer que empresa, trabajo y capital quedarán confinados dentro de las fronteras nacionales. Adam Smith señaló que los comerciantes no eran necesariamente ciudadanos de ningún país en particular, y comentaba la falta de patriotismo en los negocios. Ciertamente escribió antes de la aparición de las fábricas movidas por el vapor de agua, pero insistía mucho en que "un motivo muy trivial hará que él (el comerciante) se lleve su capital de un país a otro, y con su capital toda la industria que dependa del mismo".

La conclusión de que las mercancías serían producidas en los países donde sus gastos reales de producción fueran más bajos, y de que el trabajo y el capital se verían atraídos a los países donde el costo de producción fuese bajo, resultaba desagradable a quienes, como Ricardo, estaban preocupados en defender el librecambio. Para hacer esta defensa apoyados en el concepto del *laissez-faire*, era necesario enfrentarse al argumento proteccionista, para el cual las industrias, bajo un régimen de librecambio, podían desplazarse a tierras donde los recursos naturales fueran abundantes y barata la mano de obra. Ese desplazamiento tuvo lugar inequívocamente dentro de las fronteras nacionales, pero los ricardianos suponían que el trabajo, el capital y la empresa eran inamovibles internacionalmente. El comercio internacional se definía como aquel que tiene lugar entre áreas en las cuales resultaban imposibles esos traslados. Bajo los términos de esta definición, los ricardianos desarrollaron la ley del costo relativo. La distribución internacional de los recursos productivos se tomaba como algo fijo...

La mejor forma de exponer dicha ley del costo relativo es servirse del mismo ejemplo aritmético de Ricardo. Suponía que Inglaterra podía producir una cantidad determinada de paño con el tra-



bajo de cien hombres durante un año, y otra cierta cantidad de vino con el trabajo de ciento veinte hombres en un año. En Portugal se podían producir las mismas cantidades de paño con el trabajo de noventa hombres, y de vino con el de ochenta. Tanto el paño como el vino, por consiguiente, podían producirse más baratos en Portugal (considerando su costo real medido por el tiempo de trabajo). Según la manera de razonar de los economistas anteriores, hubiera existido una tendencia al aumento de producción de ambos en Portugal. Pero Ricardo, suponiendo que el capital y el trabajo no podían desplazarse de Inglaterra a Portugal, demostró que los dos países podrían ganar, si Inglaterra se concentrara en la producción de paño y Portugal en la del vino. Si cada país fuera del mismo tamaño, en Inglaterra podría producirse paño bastante para los dos con el trabajo de doscientos hombres, quedando además el trabajo de veinte para emplearse en otros propósitos. En Portugal podría producirse vino suficiente para ambos países con el trabajo de ciento sesenta hombres, y quedaría disponible el trabajo de otros diez. Partiendo del supuesto de la completa movilidad del trabajo y el capital dentro de cada país, se seguía que este trabajo excedente sería absorbido rápidamente en otro empleo. Cada país saldría ganando, por ende, al concentrarse en el tipo de producción para que el que estuviera relativamente mejor preparado...

No es necesario renunciar a la defensa de la especialización territorial o a la teoría del costo relativo sólo porque no puede demostrarse que, aun en la época de Ricardo, los factores de la producción no fuesen enteramente indesplazables entre países. La moderna explicación del comercio internacional tiene en cuenta la combinación más ventajosa de los factores de producción en los diferentes países. Así, donde el trabajo abunda y el capital escasea, habrá probablemente una ventaja relativa en producir mercancías con una alta proporción de mano de obra. Donde faltan la técnica y la organización, la exportación de simples materias primas será más de esperar que la de manufacturas muy complicadas. Y donde el capital es abundante y la organización alcanza un alto nivel, se tenderá a concentrarse, con ventaja relativa, en las manufacturas complejas...

Incluso una relativa inmovilidad de los factores de producción—dificultad mayor en transferir recursos entre países que dentro de un país— es suficiente para autorizar la formulación de una teoría de la ventaja comparativa. Mientras exista una relativa inmovilidad de los factores de producción, es claro que, en ausencia de restricciones gubernamentales, continuará el comercio, porque produce beneficios mutuos. Si trabajo y capital no pueden desplazarse, los artículos que produzcan tendrán que intercambiarse. En muchos aspectos importantes, el reciente fortalecimiento del nacionalismo ha dado a este supuesto de la inmovilidad más realidad que la que tuvo en el siglo XIX. Hombres y equipos tienen ahora menos libertad para desplazarse entre países...

## LAS GANANCIAS DEL COMERCIO

... (Otro) grupo de cuestiones que deben considerarse en una teoría del comercio internacional es el que se refiere a la naturaleza de las ganancias comerciales y a su división entre las naciones que comercian. Los economistas clásicos tuvieron sobre esta cuestión una idea demasiado imprecisa. No les importaban mucho las ventajas nacionales. Propusieron la teoría de la demanda recíproca para explicar la división de las ganancias del comercio. Pero les interesaba mucho más el volumen del comercio a repartir, que determinar con precisión cómo se dividían sus ganancias. La razón para ello estaba en que creían que cada nación obtendría la participación que le correspondiera por la eficiencia competitiva de sus industrias.

Sin embargo, los escritores mercantilistas habían estado muy interesados en la riqueza y el poder nacionales. Adam Smith, su crítico contemporáneo más severo, no atacó a esta preocupación. Lo que a él le interesaba demostrar era que (con tal de tomar precauciones adecuadas contra un ataque repentino y abrumador) la riqueza de una comunidad se estimulaba mejor dejando que los comerciantes individuales especularan libremente en su propio bien. A veces podía ser necesario, en situaciones excepcionales, sacrificar la riqueza con el fin de mantener el poder nacional. Esa situación excepcional existía, para él, en la necesidad de conservar las Actas de Navegación que fomentaban el poderío naval.

Suponiendo que una nación mantuviera las defensas necesarias contra un ataque imprevisto, siempre volvía a su tema de que una nación se haría fuerte haciéndose rica. La realidad posterior ha comprobado su sabiduría. Durante el siglo XIX Inglaterra se enriqueció y aumentó su poder, conforme se expandía su comercio. Ya desde siglos anteriores pudo desenvolver una economía más libre que cualquiera de sus rivales continentales, gracias a las defensas naturales que la protegían. Esa libertad le dio una ventaja inicial en el desarrollo de los nuevos métodos industriales que le ganaron su liderato en la Revolución industrial.

Durante todo el siglo XIX le costó muy poco a Inglaterra mantener su poderío. Estaba segura contra cualquier ataque por tierra y pudo librarse de la pesada carga del servicio militar obligatorio. Para guarecer a un gran imperio bastaba un pequeño ejército profesional (increíblemente pequeño visto desde nuestros días), respaldado por la fuerza naval. La marina dominaba los estrechos que rodean a las Islas Británicas y vigilaba las rutas comerciales del mundo. En cualquier emergencia, por tanto, Inglaterra sabía que tendría tiempo de movilizar todo su poder. Para ello podía disponer de los recursos de todo el mundo comercial, excepto de la parte cerrada por un enemigo continental...

Cuando las guerras (napoleónicas) ... terminaron en 1815, casi