

CRITICA DE LA TEORIA CLASICA DEL COMERCIO INTER- NACIONAL *

JOHN H. WILLIAMS

Harvard University

ESTE artículo tiene por objeto efectuar una crítica de la teoría inglesa clásica del comercio internacional y sugerir a la vez algunos otros renglones de análisis. La teoría descansó siempre principalmente en la distinción hecha por Ricardo entre la movilidad externa y la movilidad interna de los factores económicos. Para conservar la simplicidad hace también abstracción de los costos de transporte. Quizá menos evidentemente supone cantidades fijas de factores productivos que existen y son utilizados por cada país traficante y pregunta cómo, de acuerdo con esas hipótesis, pueden aplicarse más efectivamente estos factores en condiciones de comercio internacional.¹ Con estas bases se construye la famosa teoría de la demanda recíproca y de los costos comparativos, que opera en una economía monetaria mediante los movimientos internacionales del oro como instrumento, y se manifiesta en partes desiguales de beneficio derivado del comercio internacional, como lo indican las

* En casi todas las ramas de la teoría económica figura algún escrito fundamental que ha servido de base para el desarrollo de las teorías modernas. Así, en el campo de la concurrencia imperfecta o monopólica puede citarse el artículo de Piero Sraffa, "Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia", publicado originalmente en 1925 y puesto al alcance de los economistas de habla española en *El Trimestre Económico*, vol. ix, núm. 2, pp. 253-274. El presente trabajo fue y sigue siendo igualmente fundamental en el campo de la teoría del comercio internacional y por ese motivo se reproduce en beneficio de los especialistas de la materia. Originalmente fue publicado en el *Economic Journal*, vol. xxxix (1929), pp. 195-209. La traducción es de Ernesto Fernández Hurtado.

¹ Véase especialmente a Schüller, *Schutzzoll und Freihandel* (1905), cap. II.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

diferencias persistentes de precios e ingresos en los países traficantes.

Mi interés no se relaciona primordialmente con la corrección de tal análisis efectuado en el campo así delimitado, sino más bien con las limitaciones que sus mismas premisas le han impuesto. El que esas conclusiones se deriven lógicamente de las premisas es un asunto,² y otro mucho más importante es si las premisas son

² El nuevo libro del profesor Taussig, *International Trade* (1927) es la exposición más completa de la teoría clásica del comercio internacional; trata en particular la verificación de la teoría, y especialmente el análisis del mecanismo de ajuste comercial en condiciones de patrón oro y billete inconvertible. Revisa para ese fin los estudios sobre verificación de los primeros investigadores y presenta los resultados de investigaciones recientes propias. Edgeworth, aunque en lo fundamental está de acuerdo con el análisis clásico, ofrece una aguda crítica a aspectos particulares de la doctrina. Marshall acepta las hipótesis sin reservas, pero señala que los costos comparativos están sujetos a cambios bajo el juego de la demanda recíproca (*Money, Credit and Commerce*, Apéndice J). F. D. Graham, de manera independiente, señaló el mismo punto con más detalles (*Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1923). E. S. Mason (*Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1926) cita la aceptación por los economistas (Marshall especialmente) de la fricción ocupacional e industrial y también la variación de los factores productivos, y recalca que rechazan la doctrina del costo trabajo en la teoría del valor interno y en cambio la aceptan en la teoría del valor internacional.

Con hipótesis que en lo esencial son las mismas de los economistas clásicos, Bertil Ohlin (Universidad de Copenhague) en un libro que se publicará por Harvard Economic Studies [*Interregional and International Trade*, publicado en 1933], rechaza los costos comparativos y presenta un análisis en función del principio de las proporciones variables. Tuve oportunidad de discutir detalladamente este análisis con el profesor Ohlin durante su visita a Harvard en 1923-4 y los comentarios deberán esperar la publicación del libro. Cliffe Leslie acepta la imperfecta movilidad de los factores productivos, pero la aplicaría tanto al comercio nacional como al internacional. Los escritores franceses y alemanes, tales como Cournot, Nogaro, List y Schüller, muestran muy pocos deseos de aceptar las premisas y las conclusiones de la teoría clásica.

Como aquí no estoy interesado en el mecanismo de ajuste comercial, es innecesario ver la literatura al respecto, que incluye estudios tan desta-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

las más adecuadas para ilustrar la materia de que se trata. Para su razonamiento, la teoría clásica supone como fijos los elementos mismos que a mi juicio deberían ser objeto principal de estudio, si lo que deseamos es conocer las causas y efectos del comercio internacional, tratados tan ampliamente que nada de importancia en los hechos deba dejarse de analizar debidamente.

La opinión que sustento es:

1) Que las premisas son lo bastante inadecuadas para suscitar serias dudas sobre la validez de la teoría o cuando menos sobre el alcance de su aplicación útil al comercio mundial.

2) Que la relación del comercio internacional con el desarrollo de los nuevos recursos y fuerzas productivas es de mayor importancia en la explicación de la presente condición de las naciones, de los ingresos, de los precios y del bienestar, que el análisis parcial del valor que realizaban los economistas clásicos, con su hipótesis de cantidades dadas de factores productivos ya conocidos y utilizados.

3) Que el movimiento internacional de factores productivos tiene, en cuanto a precios comparativos, ingresos y posición de las naciones, un significado cuando menos igual al del comercio de mercancías, y que el estudio de estos movimientos tiende a ser despreciado por una teoría que se abstrae de ellos lo más que le es posible y que para la estricta sustentación lógica de sus conclusiones se debe abstraer de ellos completamente; aun hoy en día, en la mayoría de los tratados de comercio internacional los movimientos de capital se discuten en relación con el equilibrio de los pagos internacionales, limitándoseles a sus funciones de medio circulante ("poder adquisitivo" o "sustitutos de los movimientos del oro")

cados como el de Viner, *Canada's Balance of International Indebtedness*, donde presenta un panorama en armonía con las explicaciones clásicas del mecanismo de ajuste comercial, aunque para mí los hechos presentados son menos categóricos de lo que supone el autor; y el de Angell, *The Theory of International Prices*, que incluye un admirable resumen de la literatura y opiniones de hoy en día.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

en relación con el mecanismo de ajuste comercial, y no se les estudia como transferencias de fuerza productiva; y a los movimientos internacionales de trabajo apenas si se les examina.

4) Que el comercio internacional de mercancías, el costo de transporte y la movilidad de los factores económicos —en el exterior— influyen continuamente uno sobre otro; y por la investigación de estas interacciones —en el mundo real, cambiante y creciente— podemos esperar hacer luz sobre las causas y efectos de las relaciones económicas internacionales: sobre el mercado y la organización productiva, sobre los precios y procesos de los precios, sobre los ingresos y bienestar general y finalmente sobre la cordura o mal juicio de las políticas internacionales, comerciales, financieras y de trabajo.

I

Desde este punto de vista, la cuestión de si tenemos, hemos tenido o habremos de tener siempre la misma movilidad de factores tanto entre los países comerciantes como dentro de ellos, deja de ser el problema sobre el que debe girar el análisis completo y toma su debido lugar como uno de tantos problemas. En discusiones de esta clase el punto en que más a menudo se insiste es que las persistentes diferencias en ingresos y precios de los diferentes países —más altos en Estados Unidos que en Inglaterra, más altos ahí que en Italia, más altos ahí que en China— es una prueba notable de la inmovilidad internacional de los factores productivos, *y por tanto de lo correcto y adecuado de la teoría clásica del comercio internacional*. A esta observación a menudo se le utiliza como una señal para suspender la discusión; es algo así como un punto final. No es mi intención demostrar la inexistencia de un hecho tan familiar, aunque tendré que decir algo más al respecto en páginas posteriores.

No es en verdad la premisa de Ricardo de la *inmovilidad* la que exige ser defendida, sino más bien su premisa de la *movilidad*,

EL TRIMESTRE ECONOMICO

el supuesto libre movimiento de los factores *dentro* de los países. Quizá no sea necesario recordar que esta hipótesis es tan esencial como la otra para la validez del principio de los costos comparativos. Bagehot, en sus *Postulates of English Political Economy*, estudió profundamente la relatividad de los conceptos económicos, indicó las condiciones necesarias para el libre movimiento interior de los factores económicos y concluyó que las teorías económicas que se basaban en esta hipótesis (movilidad) no podrían aplicarse a ningún país anterior al mismo período clásico inglés, y en esa época tan sólo a las condiciones del “gran comercio” en que la Gran Bretaña se embarcó adelantándose a otros países. Realmente, hasta mediados del siglo XVIII cuando menos, el único “gran comercio” había sido internacional; no es mera coincidencia que los factores internacionales aparezcan haberse movido entonces más libremente entre los países que dentro de ellos.

Más aún, es dudoso cuán correcto haya sido esta hipótesis en la misma época de los ricardianos, o aun después. Indudablemente existieron entonces la fricción internacional en el movimiento del capital y el trabajo y las diferencias internacionales de ingresos y de precios. Como dijo recientemente el profesor Taussig: “El mismo fenómeno, menos notorio en lo que se refiere a diferencias en los salarios reales y monetarios (que las diferencias entre Inglaterra y la India), pero más notable si atendemos a la estrechez de las relaciones, aparece en una comparación entre la Gran Bretaña y la Europa Continental... en la última mitad del siglo XIX... El tratado anglofrancés de 1860 ocasionó una... serie de derechos de importación tan bajos que no podían ser un factor apreciable para mantener las diferencias en salarios y precios. Sin embargo, persistieron estas diferencias”.³ Pero hay pruebas abundantes de que tales diferencias también persistieron *dentro* de los países traficantes. Este fenómeno interesó especialmente a Cliffe Leslie, quien

³ *International Trade*, parte II, “Verificación”, p. 154.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

descubrió en Inglaterra, Francia, Bélgica y Alemania diferencias de toda clase, de las que algunas habían persistido durante siglos y otras eran el producto de la nueva actividad económica del siglo XIX en la que el comercio exterior jugaba el papel principal. En los salarios agrícolas las diferencias eran “prodigiosas”. “Se verá que el movimiento verdadero de los salarios en toda Europa está en abierta contradicción con las generalizaciones —tales como la tendencia de los salarios a igualarse— que han sido aceptadas como leyes económicas por una cierta escuela de economistas ingleses... Podríamos añadir que esas generalizaciones que fueron una vez útiles y meritorias como primeras tentativas para descubrir las causas y la secuencia entre los fenómenos económicos, hace mucho dejaron de ofrecer luz o frutos y se han vuelto parte de la solemne farsa de la ‘ortodoxia económica’ ”.⁴

Por otra parte, el contratista de ferrocarriles Brassey encontró el precio del trabajo de igual eficiencia en la construcción de ferrocarriles (que implica la migración internacional de capital y trabajo) más o menos alrededor del mismo nivel en todos los países empeñados en la construcción de vías férreas, lo que le llevó a preguntarse si no se movería más fácilmente la mano de obra de un país a otro en el mismo empleo, que de una ocupación a otra en el mismo país (otra tentadora generalización, quizá tan peligrosa como la que trata de suplantar). No es necesario dar pruebas rebuscadas de la existencia de tales diferencias regionales y locales de los ingresos y precios en Europa. Cualquier turista americano, sin apartarse mucho de las rutas acostumbradas, pronto se da cuenta de la diversidad de condiciones económicas, de precios e ingresos, aun entre lugares cercanos de cualquier país europeo. En Inglaterra y no obstante las pequeñas distancias por carretera o ferrocarril, sólo tiene uno que comparar el norte con

⁴ Cliffe Leslie, “The Movements of Agricultural Wages in Europe”, *Essays*, 2ª edición, 1888, p. 379.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

el sur, la costa este con la oeste, o en Escocia las Tierras Bajas con las Tierras Altas.

En comparación, Estados Unidos presenta un caso de alta movilidad interna, para la que creo es una razón que el mercado interior tiene mayor importancia relativa (y menores restricciones) que el mercado exterior, con el consiguiente mayor crecimiento y más estrecha relación entre el comercio, los transportes y los movimientos de los factores productivos. Aun aquí, sin embargo, estamos lejos de haber llegado entre las diferentes partes del país a una igualdad aproximada en los salarios, los precios o el interés del capital. De hecho, la marcada heterogeneidad de condiciones económicas, de grados de desarrollo económico, de puntos de vista; la diversidad de intereses económicos; el regionalismo de los Estados Unidos; son bastante conocidos y se han mostrado en lo económico y lo político casi tan importantes como el fenómeno de un gran mercado interior de competencia, altamente organizado y con la relativa gran movilidad interna de mercancías y de factores productivos que tal condición significa. Estas dos series de hechos cuentan indudablemente para las confusas aunque no yuxtapuestas afirmaciones hechas por los mismos escritores: primero, que el comercio entre nuestro este, sur y oeste se parece bastante al comercio internacional; y, segundo, que la alta movilidad de los factores económicos dentro de los Estados Unidos es una prueba relevante de la validez de la teoría ricardiana del comercio internacional y de las premisas en que descansa. Es bien sabido que entre el norte, sur y oeste hay grandes disparidades en los precios e ingresos. Un caso evidente al respecto es el de los trabajadores blancos de la industria textil en Carolina del Norte y del Sur y en Massachusetts. El *Boletín* del U. S. Bureau of Labor, del mes de julio de 1907, ofrece comparaciones de salarios en 1906 en unas cincuenta ocupaciones para los estados del Atlántico Norte, Atlántico Sur, Centro Norte, Centro Sur y Oeste de los Estados Unidos; y compara los salarios en doce ocupaciones principales en los paí-

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

ses europeos y los Estados Unidos. Difieren notablemente los salarios en el norte, sur y oeste en todas las ocupaciones comprendidas. La mayor aproximación a la igualdad se encuentra entre los estados del Atlántico Norte y Centro Norte, pero aun aquí las discrepancias llegan hasta el 40 %, y son claramente superiores a las indicadas para Alemania y Francia. Shadwell, en su *Industrial efficiency* (1906), concluye que en lo general los salarios alemanes eran como cuatro quintos y los salarios norteamericanos como siete quintos de los ingleses; pero los datos norteamericanos indican que los salarios de los herreros del oeste eran 1.44 de los del sur; los salarios de los albañiles eran 1.46; los de los carpinteros 1.44; los de los pintores, 1.47; los de los plomeros, 1.57; los de los linotipistas 1.36; y los de los peones de la calle 1.64. Es cierto que estas diferencias se explican por el trabajo del negro y del "blanco pobre" en el sur, la concentración de la mano de obra de inmigración en el nordeste y sospecho que principalmente el desigual desarrollo económico en las diversas regiones. Pero estas explicaciones no remedian nada, puesto que son completamente ajenas a las hipótesis de la teoría clásica. En verdad, como en el caso del trabajo de inmigración, es un hecho significativo que quienes lo estudian hacen hincapié en su enorme arribo del exterior (que dió origen a su restricción) y en su imperfecta y restringida distribución interna; y algunos llegan hasta a afirmar que la inmigración es más bien un problema de mejor distribución de la nueva mano de obra y no de su supresión. De cualquier manera los dos aspectos del problema son igualmente opuestos a las hipótesis clásicas.

Es claro que la fricción industrial y ocupacional dentro de los países complica todavía más el problema de la movilidad geográfica en relación con el principio de los costos comparativos. El profesor Taussig dedica un capítulo de su reciente libro *International Trade* a las dificultades que para el análisis ricardiano presentan los "grupos no competidores": "¿Hemos de concluir que el análisis más simple que iniciemos, basándonos en la hipotética ho-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

mogeneidad de los grupos de ocupaciones y en la uniformidad de los salarios, se vuelve completamente inaplicable cuando hay condiciones sociales e industriales heterogéneas y una amplia diversidad de salarios en cualquiera de los países? La respuesta depende no tanto de la existencia de grupos no competidores en los diversos países como de la similitud o disimilitud de su estructuración. Si los grupos están en los países traficantes en la misma posición relativa respecto a salarios —si la jerarquía, digamos, tiene el mismo arreglo en cada uno— el comercio se efectúa exactamente como si lo rigiera el solo y único principio de los costos comparativos... Ahora que en los países occidentales —los de civilización avanzada en el mundo occidental— la estratificación industrial se efectúa casi siempre de la misma manera”.⁵

Si esta generalización se acepta para el maduro mundo occidental (aunque quizá todo parece indicar que suscita el mismo problema que los economistas quisieran conocer un poco más), tiene aparentemente el efecto de limitar la aplicación del principio de los costos comparativos a los países industriales de Occidente, excluyendo no sólo al Asia, Africa y Sudamérica, sino también a Rusia, a la mayoría de los países del Mediterráneo, y cuando menos a algunos de los escandinavos; y el análisis del profesor Taussig significaría la exclusión de la industria química alemana anterior a la guerra de 1914, por apoyarse en la abundancia y bajos salarios de los químicos y sus ayudantes, y también de las industrias norteamericanas que se han beneficiado en especial por el empleo de mano de obra barata y no calificada de inmigración, o de los “blancos pobres” en el sur (sin mencionar a los negros), como las industrias de los estados sureños, la industria del acero y la de textiles en el norte. Las “industrias parásitas” de Inglaterra que son resultado de mano de obra especialmente mal pagada, o de desecho, constituirían sin duda otra lista de excepciones. Al igual que la mano de obra norteamericana de inmigración, es impor-

⁵ Taussig, *International Trade*, capítulo vi, pp. 48, 55, 56.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

tante observar de nuevo que la movilidad externa del trabajo produce la inmovilidad interna.⁶

El término "países adelantados" sugiere otra limitación de importancia a la teoría clásica. Aparentemente, sus premisas no se aplican a la relativa movilidad *geográfica* interna y externa de los factores productivos en los países de adelanto económico desigual. La organización inferior del capital y del trabajo en los países más atrasados, las prácticas bancarias menos adelantadas, los más deficientes medios de comunicación, la menor percepción de las oportunidades económicas, son obstáculos al libre movimiento que sobrepasan con mucho a las trabas que se citan comúnmente al movimiento de los factores económicos en los países más avanzados. El movimiento del capital y en menor escala el del trabajo parecen, por lo tanto, efectuarse con más libertad de un país adelantado a uno menos desarrollado, que el movimiento interno de dichos factores en este último. Esto explica en parte la existencia de grandes ciudades costeras cosmopolitas, centros de comercio exterior que están más unidos a Europa que a su propio territorio en sus relaciones y características económico-culturales, que cuentan con Europa para finanzas, transportes y dirección; la presencia de empresas extranjeras en gran escala principalmente en las industrias extractivas; y la existencia de problemas de inmigración y

⁶ Ware, en *The American Foreign-born Workers* (p. 10), da los porcentajes siguientes de trabajadores nacidos en el extranjero en las industrias americanas básicas:

Fierro y acero	53
Carbón bituminoso	62
Rastros y empacadoras de carne . .	61
Estambre y lana	62
Artículos de algodón	62
Ropa	69
Cuero	67
Muebles	59
Refinación de petróleo	67

EL TRIMESTRE ECONOMICO

emigración, en países y continentes que por otra parte son relativamente primitivos, países “pre-económicos”, para usar la frase de Bagehot.

Aun para los países avanzados siguen siendo complejos los hechos, y las generalizaciones no están exentas de peligro. Pertenecen a este grupo algunos países jóvenes y otros viejos. Contiene, como ya se dijo, países que difieren bastante en su movilidad geográfica interna. Comprende los países de empresas pequeñas esencialmente y los de industrias en gran escala; los que difieren mucho en su técnica de producción y en la proporción de bienes de producción aplicados a la tierra y al trabajo, aun en empresas de la misma clase; los que han seguido una política de autosuficiencia y los que han buscado el desarrollo más amplio posible de las relaciones económicas internacionales; países que han presentado grados variables de liberalidad y conservatismo respecto a derechos de importación, circunstancias que de por sí podrían explicar en parte las diferencias internacionales de precios e ingresos; países como Estado Unidos, hasta ahora relativamente inexpertos en la exportación de capitales, en los que las emisiones de bonos extranjeros deben dar un rendimiento claramente superior al de los nacionales, y otros, como la Inglaterra de antes de la guerra, que se han especializado en finanzas internacionales, con un mecanismo de compra-venta efectivo, un conocimiento especial de los países extranjeros para neutralizar los riesgos de distancia, ignorancia e inercia y en los que la mayor parte de la distribución organizada de nuevo capital anual se efectúa más bien en el extranjero, y que, en consecuencia, comparado con la distribución interior, obtienen con la exportación de capitales las economías especiales de la empresa en gran escala. Viénese a la mente la caja de préstamos cosmopolita de Bagehot y su predicción de que se encontraría que la distinción de los economistas entre la movilidad externa e interna del capital no descansaba en bases permanentes. Por el amplio reconocimiento de los movimientos de valores a corto y a largo plazo,

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

es evidente que un cierto capital está internacionalizado y se mueve libremente de país a país en respuesta a cambios ligeros en los precios, tipos de cambio o tasas de interés, como un sustituto o preventivo de los movimientos internacionales de oro.⁷

No es cuestión que se resuelva fácilmente de si a todos estos países tan diversos puede aplicarse cualquier supuesto sobre la movilidad comparativa de los factores económicos. Por ejemplo, no se puede decir si el capital se mueve más libremente *dentro* de semejantes países o entre los mismos (es decir, con libertad suficientemente grande para constituir una diferencia apreciable para fines de análisis valorativo), hasta que se haya considerado también la naturaleza e importancia de los obstáculos industriales y de otra índole a su libre movimiento interno. List y Adam Smith también observaron que un empresario tiene mayor aptitud para pensar en términos de su industria que de geografía política. Esto es cada vez más cierto al practicarse el comercio y la industria en mayor escala. Las industrias del petróleo, cobre, oro, acero, textiles, hule, productos químicos, automóviles, teléfonos y telégrafos, fuerza eléctrica, maquinaria agrícola y cerillos ofrecen una serie grandiosa y siempre creciente de industrias básicas que se han expandido desatendiendo las fronteras políticas. En algunos casos esto representa la proyección del capital, técnica y conocimiento especial de un país sobre las industrias y mercado respectivos de otros países, comparándola con la evidente alternativa de su empleo nacional en otros renglones. Representa en otros casos una reunión internacional de capital y dirección en empresas mundiales con ramificaciones dentro de muchos países.⁸ Sugiere en forma

⁷ Debo añadir, aunque el poco espacio impida extenderme, que no estoy satisfecho con la explicación del ajuste comercial mediante movimientos de oro, no obstante que así se modifique.

⁸ Representan en algunos casos la respuesta de las industrias a los aranceles y leyes de patente y constituyen una clase de casos en que los obs-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

sorprendente una interrelación orgánica del comercio internacional, el movimiento de los factores productivos, los transportes y la organización del mercado.

La doctrina clásica del comercio internacional recorrida lógicamente desde el principio hasta el fin se contradice a sí misma; sus conclusiones contradicen sus premisas. Es una teoría de las ventajas de la división territorial del trabajo. Si antes de comerciar Inglaterra y Portugal producían tela de algodón y vino, cuando se inicie el comercio Inglaterra producirá tela para ambos y Portugal vino. Esto significa especialización internacional para un mercado mayor. Así, la especialización es el rasgo característico y la idea radical del comercio internacional. Pero la especialización es la antítesis de la movilidad, en este caso del movimiento interior de los factores productivos. El punto puede ilustrarse acudiendo a la famosa objeción de Mill al principio de comercio exterior de Adam Smith de la “salida para los excedentes”, que tachó de “reliquia de la teoría mercantil”.

“La expresión excedente de la producción, parece significar que un país se encuentra obligado a producir las telas o el trigo que exporta; de tal manera que si no se necesitara y se consumiera en algún otro sitio la parte que no se consume en el país, ésta se produciría en pura pérdida o, si no se produjera, permanecería ociosa la parte correspondiente del capital, y la masa de producción del país se disminuiría en otro tanto. Cualquiera de estos supuestos sería completamente erróneo... Si se le impidiera exportar este excedente, cesaría de producirlo y no podría importar ya nada, porque no podría dar un equivalente a cambio; pero el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero; o... sucedáneos de los mismos... Y el capital se repondría con la ganancia ordinaria, con táculos al movimiento de mercancías producen un movimiento de factores productivos.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

las ganancias que así se obtendrían de la misma manera que antes, cuando se empleaba en producir para la exportación”.⁹

Es de dudarse si Mill ahora, o en verdad el Mill de sus últimos años, el escritor del capítulo sobre la “Tendencia de la Ganancias a un Mínimo” quisiera sostener este pasaje con relación a Inglaterra. No existe alusión a otro camino para la salida de capital y trabajo, aunque el Mill del capítulo recién citado, todavía sin interesarse en la teoría del comercio internacional de Ricardo, estaba pronto a ver tal posibilidad y a determinar su relación con el desarrollo económico de Inglaterra. Actualmente Inglaterra nos da el mejor ejemplo de los efectos esencialmente lógicos del comercio internacional sobre la organización económica nacional. Mediante la especialización en la producción para los mercados mundiales, fomentada por la exportación de capital y trabajo desde el principio de la época colonial hasta la última guerra y por una política de libertad comercial, ha sido capaz de concentrar capital en un terreno de corta extensión en industrias de “rendimientos crecientes” y de comprar los productos de industrias externas de “coste creciente”. Por supuesto que ha logrado enormes ventajas de división territorial del trabajo con tal especialización; pero al hacerlo se ha comprometido no menos abiertamente a una organización particular de su esfuerzo productivo. El comercio internacional es su razón de ser. Si se le separa de sus mercados externos, es difícil ver cómo “el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero”, sin pérdida de capital o utilidades. En lo que Mill no reparó, suponiendo un comercio exterior predominante, fué en la carencia total de alternativas en la producción únicamente nacional; pues por el mismo hecho de la especialización para el comercio exterior, tales alternativas no podrían lógicamente existir. En realidad, no pudo

⁹ Mill, *Principios*, Libro III, cap. XVII, p. 581 (ed. en español, México, 1943).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

ver que sin la especialización para el comercio mundial, no sería posible tal concentración de capital y trabajo en una extensión pequeña de tierra. Y lo que quizá es más importante, fué incapaz de ver en función del tiempo la relación del comercio internacional con el desarrollo económico nacional. El problema era para él un análisis parcial del valor, basado en determinadas hipótesis sobre la movilidad de los factores de la producción. No pudo observar que el trabajo y capital ingleses eran un producto (resultado) del mismo comercio internacional, sin el cual no habrían existido en escala comparable. Como habían sido creados por el comercio internacional permanecían ligados a él, siendo las únicas alternativas 1) un cambio de uno a otro renglón del comercio internacional, 2) una migración internacional de los factores productivos, y 3) como un remedio temporal, la ayuda financiera del estado. Desde este punto de vista el principio de Mill parece ser menos cierto y más ingenuo que "la reliquia de la teoría mercantil".

II

La teoría clásica del comercio internacional data de la primera mitad del siglo XIX. Desde que algunos economistas modernos reconocieron que las doctrinas económicas son relativas a las circunstancias de su misma época, algunas veces se califica (aunque es sorprendente qué pocos de los comentarios provienen de especialistas en literatura sobre la materia) a la teoría del comercio internacional como cierta para su tiempo y en la actualidad cierta también en sus fundamentos, pero necesitando quizá de algún ajuste a las variables condiciones del mundo. A mi entender, los principales supuestos de la teoría dan pocas muestras de una observación cuidadosa de los fenómenos prevalentes y anteriores a la época en que surgió la teoría. Este hecho lo demuestra una breve investigación sobre la historia de los primeros tiempos del comercio exterior inglés.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En la Edad Media y a principios de la Epoca Moderna, el comercio internacional estuvo peculiarmente asociado con el progreso. Las comunicaciones eran más fáciles por agua, y este hecho se expresó en el crecimiento sucesivo de los estados-ciudades de Italia, la Liga Hanseática, Portugal, España y Holanda. El progreso de la técnica industrial y la organización mercantil eran mayores en las industrias basadas en el comercio internacional que en las únicamente nacionales.¹⁰ También supuso el comercio una considerable difusión internacional del capital y de las empresas, en un tiempo en que era verdaderamente pequeña la movilidad interna. De esta manera los mercaderes de las ciudades italianas y de la Liga Hanseática diseminaban su capital y residían ellos mismos en todo el Levante y la Europa Occidental. Los mercaderes de la Liga promovieron la agricultura en Polonia, la cría de ovejas en Inglaterra, la producción de hierro en Suecia y la industria en general en Bélgica.¹¹ Al decaer la Liga, su capital y sus mercaderes emigraron a Inglaterra y Holanda. Adam Smith observó este hecho, reconoció la relación existente entre el comercio internacional y la migración de capitales, e hizo a ese respecto su famosa observación sobre la movilidad de los mercaderes: "Se ha dicho muy propiamente que un mercader no es necesariamente un ciudadano de ningún país particular. En gran parte le es indiferente desde qué lugar efectúa su comercio, y el disgusto más insignificante le hace trasladar de un país a otro su capital y toda la industria que de él se sostiene".¹² Fué en parte por esta inestabili-

¹⁰ "Si el sistema de exportación apareció en Inglaterra en escala considerable hasta la época moderna, fué por el atraso relativo de ese país. En las ciudades medievales de los Países Bajos e Italia fué muy común una forma de organización similar en la que se manufacturaba para la exportación". M. M. Knight, "Recent Literature on the Origins of Modern Capitalism", *Quarterly Journal of Economics*, mayo de 1927, p. 524.

¹¹ List, *Sistema Nacional de Economía Política*, Libro I, cap. II, p. 65, (versión en español, México, 1942).

¹² *Riqueza de las Naciones*, Libro III, cap. IV.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

dad del capital industrial y mercantil que Smith, nacionalista entre los nacionalistas, objetó el fomento del comercio internacional y de las industrias que de él dependen. Conforme a un orden "natural" el capital se dirigiría primero a la agricultura nacional quedando así ligado a la tierra: "Puede decirse que no hay porción de capital que pertenezca a ningún país, hasta que se haya esparcido, por decirlo así, tanto en edificios como en mejoras duraderas de la tierra. Ningún vestigio queda ahora de la vasta riqueza que se dijo poseyeron la mayoría de las ciudades hanseáticas".

El comercio internacional anterior al siglo xix manifiesta en forma notable un movimiento de los factores de la producción que eran la base, el requisito y el resultado de los beneficios previsibles que se obtendrían con la extensión internacional de los mercados y de los recursos naturales. Entre los escritores y estadistas, incluyendo a Adam Smith, se reconocía en general que el afán de lucro que movía las mercancías, podía también mover al trabajo y al capital, requisito indispensable para producir aquellas de manera efectiva. Los *whigs*, en el siglo xviii, al igual que la Escuela de Mánchester en el xix, se inclinaban a menospreciar el movimiento. Les parecía que el comercio norteamericano, al igual que el lejano comercio de la Compañía de las Indias Orientales, desviaba, sin ninguna ventaja que compensase, el trabajo y capital que podían ser empleados útilmente en suelo inglés. Esta objeción fué contestada efectivamente por William Penn¹³ y otros en vastas explicaciones sobre las ventajas superiores del capital y el trabajo en el Nuevo Mundo y los beneficios que recibía Inglaterra con su transferencia. El comercio de esclavos tuvo muchos partidarios porque impedía la escasez de mano de obra inglesa y disminuía el peligro de que se establecieran industrias competidoras.¹⁴

¹³ "The Benefit of Plantations", en *Select Tracts relating to Colonies* (Museo Británico, 1029, e. 16).

¹⁴ El tráfico de esclavos o, más literalmente, el comercio internacional de seres humanos, era por supuesto, un intercambio de hombres por mer-

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Como siempre, Adam Smith fué en este campo un fiel observador de los hechos. Aunque a su entender el empleo en el país era más ventajoso que el empleo en el exterior, y en un orden “natural” debían dirigirse el capital y el trabajo preferentemente a la industria nacional —las exportaciones de capital al igual que las de mercancías tenían carácter de excedentes—, se cuidaba en todo momento de afirmar que debía preferirse la aplicación nacional de los factores sólo en el caso de “beneficios iguales o casi iguales”. Si en condiciones naturales (es decir, si no existen monopolios especiales) la tasa de beneficio era mayor en el comercio exterior (colonial), eso indicaría escasez de inversiones en dicho comercio, los factores productivos se dirigirían hacia él, bajarían los costos de los artículos extranjeros en beneficio de la producción y consumo nacionales, y aumentarían las exportaciones de Inglaterra; de esta manera se incrementaría la aplicación interior del trabajo y el capital.¹⁵

A Stuart Mill llamó la atención la misma serie de hechos que Smith observaba en el comercio colonial: “Existe una clase de co-

cancías; la migración de hombres libres y de capital era en esencia un proceso similar basado en razones esencialmente iguales. Las ganancias presentes y las previsibles no compran a los hombres libres y los llevan a la producción que ocasiona esas ganancias, pero ofrecen perspectivas de altos salarios y fuertes utilidades al capital y motivan su movimiento.

¹⁵ Nicholson cita como una de las “ideas sueltas” importantes de Smith, su aceptación de la movilidad internacional del capital: “En lo que puede llamarse la teoría pura del comercio exterior se supone que entre países diferentes no hay movilidad de capital, o que la movilidad es tan imperfecta que puede la teoría desdeñarla. Por otra parte, Adam Smith sostuvo su opinión, confirmada después por la experiencia (y puede decirse que de acuerdo con el moderno principio de la continuidad), de que el comercio exterior sólo puede efectuarse enviando cierto capital fuera del país. Dos hechos importantes han sacado de nuevo a la luz pública esas ‘ideas sueltas’: primero, las enormes inversiones de capital británico en el extranjero, y segundo, la tendencia creciente hacia la protección de las industrias nacionales, en la política comercial de otros países en los últimos años”. J. S. Nicholson, *A Project of Empire*, p. XIII.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

munidades comerciantes y exportadoras sobre las que parece preciso que digamos algo. Estas no pueden considerarse como países que realizan un intercambio de mercancías con otros, sino más bien como establecimientos agrícolas o manufactureros alejados y pertenecientes a comunidades mayores. Nuestras colonias de las Indias Occidentales, por ejemplo, no pueden considerarse como países con un capital productivo propio. Si Mánchester, en lugar de estar donde está, estuviera situada sobre una roca en el Mar del Norte (continuando, no obstante, su industria actual), no sería todavía sino una ciudad de Inglaterra, no un país comerciando con Inglaterra; sería simplemente, como ahora, un lugar en el cual Inglaterra encuentra conveniente realizar su manufactura de géneros de algodón. De igual manera, las Indias Occidentales son el lugar en el cual Inglaterra encuentra conveniente realizar su producción de azúcar, café y algunas otras mercancías tropicales. Todo el capital empleado es inglés; casi toda su actividad se realiza para utilizarse en Inglaterra... El comercio con las Indias Occidentales casi no puede considerarse, pues, como un comercio exterior, sino que se asemeja más bien al tráfico entre la ciudad y el campo y puede sujetarse a los principios del comercio interior. El tipo de ganancia en las colonias se regulará por las ganancias inglesas; las ganancias que se espere obtener serán las mismas que en Inglaterra, más una compensación por las desventajas inherentes a una forma de trabajo más alejada y más arriesgada; y después de tener en cuenta esas desventajas, el valor y el precio de los productos de las Indias Occidentales en el mercado inglés tienen que regularse... como los de cualquier mercancía inglesa, por el costo de producción".¹⁶

Encuentro tremendamente difícil señalar los límites del preciso grado de aplicación de esta sugerencia de Mill, que tan en contraste está con su teoría general del comercio internacional. Aunque

¹⁶ *Principios*, Libro III, cap. xxv, § 5, pp. 681-682.

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

él menciona algunas peculiaridades en el caso de estas colonias, las decisivas son claramente que Inglaterra encuentra conveniente producir ahí ciertos artículos (como sucede en verdad en todo comercio internacional) y que esta conveniencia origina el movimiento de factores productivos ingleses tendiente a producir una igualdad de ganancias "después de tener en cuenta las desventajas" de distancia y riesgos. Ciertamente esto se aplica a una gran parte del comercio inglés del siglo XIX. Según estos principios, Inglaterra ha encontrado conveniente producir durante gran parte de su historia, trigo y carne (exportando para ello capital) en Argentina, lana y oro en Australia, productos alimenticios y minerales en África, alimentos y materias primas en Estados Unidos y Canadá; su comercio del siglo XIX no estuvo exento de estas mismas características, aunque ahí el comercio de artículos no estaba directa y evidentemente eslabonado con el movimiento de capital. Encontramos de nuevo la indicación de que el mismo afán de lucro que mueve las mercancías tiende a mover los factores de la producción, y de que el comercio exterior tiende a extender los factores productivos en una área mercantil creciente. Ciertamente es que se aplica con fuerza especial a la fase de desarrollo del comercio internacional; y particularmente al comercio entre áreas desigualmente desarrollada. Pero, ¿qué tanto de este comercio internacional escapa, al principio y al final, de estas limitaciones? El problema es de si bajo condiciones de un desarrollo económico entre las naciones casi uniforme, los factores no se mueven más libremente dentro de los países que entre los mismos, y de si (lo que es un problema diferente y más importante), con relación a la teoría del valor, no podemos en nuestro análisis del comercio exterior abstraernos del movimiento de los factores que se presenta realmente en las condiciones anteriores. Pero dada una falta de un desarrollo uniforme, una distinta repartición mundial de capital, trabajo y habilidad directiva en relación con la tierra y las potencialidades económicas, y dado un desarrollo desigual de las comunicaciones

EL TRIMESTRE ECONOMICO

internas y externas, los "obstáculos" tradicionales al movimiento de los factores productivos deben compararse con la "atracción" del incentivo económico, si nuestro interés en el comercio exterior es descubrir y determinar lo que realmente sucede en lugar de lo que debe suceder bajo ciertos supuestos. Y el hecho negativo de que aun en estas circunstancias los ingresos no llegan a ser uniformes entre las naciones no es una excusa suficiente para eludir un análisis más real que el que nos dieron los economistas, sobre los efectos económicos del enorme y creciente vaivén del capital y del trabajo sobre la superficie del mundo.

Para entender la Revolución Industrial es indispensable un sentido de continuidad. Así bien, no es posible atribuir a causas simples o únicas los complejos cambios económicos. Los historiadores sostienen cada vez más que la revolución industrial fué inicialmente un fenómeno de expansión de mercados. De ahí siguió una transformación geográfica y social, así como industrial, del esfuerzo productivo interno. Las industrias se trasladaron a nuevos lugares, los empresarios clamaron contra las viejas restricciones legales y consuetudinarias en tanto que, invocándolas, los trabajadores trataron de resistir los cambios y movimientos, y los economistas (en particular los menos brillantes que como siempre se sobrepusieron a los de pensamiento creador) presentaron como leyes económicas infalibles y universales las nuevas doctrinas de la libertad económica que como los demás cambios mencionados eran el producto de la época y de las circunstancias. El problema teórico que se nos presenta, es el de la idoneidad de un método de análisis que hace un corte seccional de aquella época y, para ajustarse a sus especiales condiciones económicas, supone primero entidades nacionales económicamente organizadas, con movilidad interna y coherentes y trata entonces de estudiar las relaciones entre ellas suponiendo que la movilidad internacional de los factores es tan imperfecta que para fines valorativos debe ignorarse. El desarrollo económico británico hasta su tiempo, incluyendo la orga-

TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

nización económica interior que analizaban, parece indicar que las hipótesis del comercio internacional de dichos economistas pasaban por alto los elementos orgánicos del problema.