

OBSERVACIONES SOBRE LAS TEORÍAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

JUAN SARDÁ*

LA teoría del comercio y de la economía internacional se basó durante mucho tiempo —incluso en tiempos actuales— en la teoría clásica de los costes comparados, tal como fué establecida por Ricardo y Stuart Mill. Es cierto que muchas modificaciones de esta teoría se han ido abriendo paso en los últimos años en algunos trabajos sobre temas concretos, pero también es cierto que en su formulación general al aparato lógico clásico o neoclásico todavía halla una amplia aceptación.¹ Sin embargo, lo que nos interesa en este momento es, más que los trabajos parciales sobre cuestiones de economía internacional, el planteamiento general de la teoría.

En el curso de los últimos años han surgido ciertamente algunos intentos de establecer la teoría general del comercio internacional sobre bases nuevas. Quiero referirme en concreto a dos obras de amplia ambición teórica: el libro del profesor Ohlin *Interregional and International Trade*² y el libro del profesor Graham *The Theory of International Values*.³ No hay duda de que estas dos obras intentan una variación fundamental de la teoría del comercio internacional, partiendo de nuevos puntos de arranque, y no hay

* Profesor de Economía de la Universidad Central de Caracas, Venezuela.

¹ Hay ciertamente una línea de pensamiento que, examinando la cuestión de las tarifas y de la política comercial, ha establecido conclusiones diversas de las clásicas. Tales son los trabajos publicados por Samuelson, Kaldor, Scitovsky, etc. Véase R. W. Stevens, "New Ideas in International Trade Theory", *The American Economic Review*, junio de 1951.

² Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade* (Harvard Economic Studies, Vol. XXXIX, Harvard University Press, Cambridge, 1935).

³ Frank D. Graham, *The Theory of International Values* (Princeton University Press, Princeton, 1948).

duda de que cualquiera que sea el juicio que estos intentos merezcan, hay que convenir en que de ellos derivan conclusiones y derivaciones diversas de las clásicas.

No obstante, en lo que yo conozco la reciente literatura hace tiempo que no se ha hecho un examen general y un estudio de la situación actual de la teoría económica internacional. Aunque el libro de Ohlin tiene ya bastantes años, todavía queda poco evaluada su posición en la historia de la teoría y desde luego puede decirse que muy poco se ha escrito acerca de la teoría de Graham. Por ello, el propósito de estas notas es entrar en este terreno, aunque de momento en forma limitada. Es decir, tratando de mostrar e interpretar las líneas fundamentales del pensamiento clásico y neoclásico y compararlo con las nuevas teorías citadas, señalando sus diferencias y sus respectivas derivaciones. Y, como resultado de este examen, trataremos de establecer alguna conclusión acerca del estado actual de la teoría de la economía internacional.

La teoría clásica y la ley de los costes comparados

La teoría clásica del comercio internacional se basa fundamentalmente en la ley de los costes comparados, tanto en sus primeras formulaciones, como en las más recientes exposiciones neoclásicas como las de Taussig o Viner.⁴ Hay ciertamente algunas diferencias en la exposición de la ley de costes comparados entre los antiguos y los modernos expositores, pero hay que reconocer que existe una amplia base de acuerdo en los principios fundamentales. Esto nos permite afirmar que, en su lógica interna, estos diversos puntos de vista constituyen una sola teoría.

Para dar una interpretación de la ley de costes comparados, va-

⁴ Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (Nueva York, Harper & Brothers, 1937); F. W. Taussig, *International Trade* (Nueva York, 1941).

mos a exponer sus puntos esenciales, acentuando aquellos que creemos fundamentales.

Concepto de coste. Es sabido que la ley de costes comparados parte de la observación de que lo que importa para explicar el comercio internacional es la “razón” entre el coste de producción de dos mercancías en un país, comparada con la misma “razón” en otro país. Este planteamiento del problema encierra ciertas cuestiones de interpretación de costes de producción y de la comparabilidad internacional de las estructuras nacionales de coste.

La interpretación del coste de producción en las primitivas exposiciones de la doctrina se hacía en términos de valor-trabajo, suponiendo que los diversos elementos del coste podían reducirse al común denominador de unidades de trabajo. Se ha discutido si la doctrina del valor-trabajo es esencial para la validez de la ley de los costes comparados. Pero como se han formulado por los neo-clásicos teorías alternativas basadas en la eficiencia relativa del trabajo o en “costes reales”,⁵ aplicados al análisis de los costes comparados, hay que admitir en definitiva que la teoría clásica no viene a ser afectada por la sustitución de la doctrina del valor-trabajo por otra interpretación basada en términos de “costes reales”.

Pero todas las formulaciones de la teoría de los costes comparados, sea cualquiera la base que tomen, parten del supuesto —necesario para el ulterior razonamiento— de que los diversos elementos de coste pueden expresarse ya sea en términos de trabajo o en términos de otra unidad de medida uniforme de coste. Es decir, se admite que se pueden hacer comparaciones “inter-

⁵ Viner, *op. cit.*, p. 490: “There are serious difficulties here for the doctrine of comparative costs, but they arise from the necessary dependence of its normative aspects on some form of ‘real-cost’ theory of value and not from its relationship with the ‘labor-cost’ theory of value, which can easily be severed”. Cf. también Taussig, *op. cit.*, Cap. I, *passim*.

factorales" cuantitativas. Esto equivale a decir que se considera que existe una proporcionalidad entre precios de mercado —o relaciones de intercambio— y "costes reales".⁶ Esto es cierto incluso cuando la exposición se funda en "costes monetarios" apoyados en relaciones marginales de sustitución de factores, como en Haberler, que sigue partiendo de la idea —por otra parte de general aceptación en caso de competencia perfecta— de que la "relación de cambio" entre dos mercancías es igual a la relación de sustitución entre los factores.⁷

Comparabilidad internacional. Avancemos ahora un paso más en la exposición de la teoría clásica. Supongamos dos países *A* y *B*, que producen dos mercancías, trigo y tela, por ejemplo, cuyos costes de producción se relacionan según las siguientes "razones":

	<i>Costes de producción en A</i>	<i>Costes de producción en B</i>
Trigo	2	2
Tela	3	4

⁶ Cf. Viner, *op. cit.*, p. 491. Dice lo siguiente para explicar en qué consisten los "costes reales": "I understand by a 'real cost theory of value' a theory which holds that there is at least a strong presumption or rough proportionality between market prices and real costs, and therefore propositions which depend for their validity on the existence of such rough proportionality are not for that reason to be regarded as invalid unless and until evidence is produced tending to show that in the particular situation under examination no such approach to proportionality between prices and real costs exists..."

⁷ Gottfried Haberler, *El Comercio Internacional*. (Barcelona. Ed. Labor, 1936), p. 195: "La relación de cambio entre dos mercancías está determinada por la relación de aquellas cantidades cuyo valor sea igual al del producto, es decir, de aquellos medios de producción marginales que son recíprocamente sustituibles. En otras palabras: la relación de cambio es igual a la relación (indirecta) de sustitución (*opportunity cost*) Q.E.D." Hay que tener en cuenta que el término de *opportunity cost* empleado por Haberler no siempre coincide con el mismo término cuando se emplea en la teoría de Graham, que veremos a continuación.

Esto quiere decir que en el país *A* cuestan lo mismo o se pueden intercambiar 2 unidades de trigo por 3 de tela y en el país *B* 2 unidades de trigo por 4 de tela, o sea que, en términos de tela, el trigo es más barato en el país *A* que en el *B*. La ley de los costes comparados afirma entonces que el país *A* hallará ventaja en especializarse en la producción de trigo, intercambiando su sobrante por telas producidas por *B*, que se especializará por tanto en la producción de telas.

De esta forma a través del comercio internacional el producto social conjunto de los dos países habrá aumentado; obtendrán conjuntamente una mayor renta social, u obtendrán la misma renta a un menor coste, sea cualquiera la forma como quede dividida esta ganancia.⁸

Hay que precisar ahora cuidadosamente las operaciones mentales que vienen envueltas en las proposiciones que acabamos de establecer. Hay que hacer notar por tanto:

- a) que ninguna clase de supuesto se ha tenido que hacer en el anterior ejemplo acerca de los costes absolutos de producción en los dos países, sino tan sólo en cuanto a las proporciones entre costes dentro de cada país por separado. El comercio entre ellos será beneficioso siempre que las "razones" entre costes en cada uno de ellos sean diferentes;⁹
- b) que, sin embargo, hemos hecho una comparación entre las dos "razones" de coste entre ambos países, para determinar dónde se halla la ventaja de cada cual. Hemos comparado la relación de 2 a 3 con la de 3 a 4.

Para hacer esto hemos tenido que suponer que las "razones" entre los costes internos son efectivamente comparables internacionalmente. Por ello hemos tenido que suponer que la unidad de medida

⁸ John Stuart Mill, *Principios de Economía Política*. En la edición de W. J. Ashley (Londres, Longmans Green and Co. 1940, p. 578), se lee: "The addition this made to the produce of the two combined constitutes the advantage of the trade".

⁹ Cf. R. F. Harrod, *International Economics* (The Cambridge Economic Handbooks, London-Cambridge, 1946), p. 19.

que hayamos tomado, ya sea "coste real" o "trabajo", etc., es efectivamente aplicable a los dos países. Es decir, hemos tenido que prescindir de que las eventuales condiciones del equilibrio económico en cada uno de los países puedan valorar de manera diferente los diversos elementos del coste, o dar lugar a que la "relación de cambio" entre las dos mercancías en ambos países no sea proporcional a las relaciones entre factores. Con el punto de vista clásico y neoclásico, prescindiríamos, por ejemplo, del problema acerca de las diferencias internacionales de remuneración de los factores de producción debidas a sus relaciones de escasez, o del caso de que la valorización relativa de los productos en cada país se desviara de las proporciones de los factores empleados.

Ganancias del comercio y demanda recíproca. Como se ha dicho, el resultado del intercambio comercial entre dos países especializados cada uno en un producto según su ventaja comparativa incrementa el "producto social" conjunto o les permite obtener el mismo "producto" a menor coste.

Se plantea, por tanto, el problema de cómo esos dos países se reparten entre ellos las ganancias del comercio. La posición de la teoría clásica y neoclásica en esta materia es la de que esta ganancia se reparte entre los dos países comerciantes según la tendencia de los *terms of trade*¹⁰ que vienen determinados por la demanda recíproca de las mercancías comerciales.

Pero está claro que los *terms of trade* sólo pueden moverse dentro de los límites máximos de las estructuras de coste. Estos puntos establecerán el máximo o mínimo de variación de los *terms of trade* y sólo dentro de ellos podría moverlos la demanda recíproca.¹¹

¹⁰ Dado que en el curso de este trabajo tiene que introducirse algún término económico nuevo al castellano para referirnos a relaciones de intercambio, preferimos mantener la expresión de *terms of trade* en el sentido tradicionalmente admitido.

¹¹ Taussig, *op. cit.*, p. 31, "The barter terms of trade between coun-

TEORIAS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Por lo tanto, hay que suponer que dentro de la teoría clásica cualquier cambio en la demanda de mercancías comerciadas sólo afecta a los *terms of trade*, los cuales se ajustarán de tal manera que las “cantidades requeridas por cada país de los artículos que importa de su vecino sean exactamente suficientes para pagarse mutuamente”.¹² La estructura de costes interna de los dos países no habrá sufrido variación ya que se supone que los costes comparativos permanecen invariables. Se presupone en cierta manera que una variación de los *terms of trade* mantiene el equilibrio de la ecuación de la demanda internacional, sin afectar en absoluto las condiciones de oferta de las mercancías comerciadas.

Precios de los factores. Como consecuencia de lo dicho y con el fin de mantenerse dentro de las líneas establecidas, la teoría clásica se limita a explicar la acción de la demanda recíproca en su efecto unilateral sobre los *terms of trade*. Pero no explica el caso de que una variación de la demanda alterara las “razones” de coste entre los dos países considerados y llevara consigo un nuevo sistema de estructuras de coste.

Porque efectivamente no podríamos decir que la teoría clásica implicara la admisión de que se produjeran los necesarios reajustes en los salarios y otros precios de los factores en el caso de variaciones de la demanda para mantenerse dentro de las estructuras de costes reales y de las ventajas comparativas establecidas, porque si hubiera variaciones de precios de los factores se hundiría el principio de la comparabilidad.

Por ello, la teoría clásica sostiene que el comercio internacional no tiende a igualar los salarios entre los países comerciantes.

tries depend on their states of demand; on the intensity and elasticity of Germany's demand for wheat, of America's demand for linen. The limits within which the terms of trade are confined depend on the range of difference in costs...” O también J. S. Mill, *op. cit.*, p. 587.

¹² Mill, *op. cit.*, p. 587.

Este punto está repetidamente afirmado como una de las derivaciones de la teoría clásica.¹³

Quizás tan sólo una creciente especialización de cada país en la producción de ciertas mercancías que llevase a mayores diferencias en las estructuras de coste internas y a una mayor eficiencia en la producción de las mercancías de especialización, pudiera llevar a través de esta mayor eficiencia a una "realineación de los costes comparados" y a una eventual tendencia a la igualación internacional del precio de los factores. Parece, alguna vez, que una idea que forma el telón de fondo de la teoría clásica es la de que la economía internacional sigue una tendencia hacia una especialización creciente y hacia una expansión de los intercambios comerciales

Una teoría de la localización aplicada al comercio internacional

El trabajo de Ohlin ya citado anteriormente constituye de hecho una teoría de la localización económica aplicada al caso especial del tráfico internacional.¹⁴ El enfoque de la cuestión es por tanto radicalmente distinto al de la teoría clásica. Nuestro propósito será pues ahora intentar ver en qué forma se interrelacionan las proposiciones de Ohlin con las que hemos dejado sentadas anteriormente como expresión de los puntos de vista clásicos.

Ohlin parte de la observación de que existen muchos elementos de diferenciación económica entre las diversas regiones y que estas diferencias constituyen los elementos determinantes de la localización de la actividad económica. Así, señala como elementos de diferenciación los siguientes. Desde el punto de vista de la oferta: a) la diferencia de propiedades físicas de la naturaleza, b) la di-

¹³ Taussig, *op. cit.*, pp. 39 y ss.

¹⁴ Ohlin, *op. cit.*, p. 243: "A theory of international trade must therefore be founded upon the general localization theory which gives special attention to circumstances arising from the existence of a number of countries".

ferencia en la oferta de factores productivos, *c*) las condiciones de la estabilidad económica, *d*) las diferencias en las condiciones sociales de producción y *e*) las diferencias en otros elementos complementarios relacionados con el transporte. En cuanto a los elementos determinantes de diferenciación desde el lado de la demanda serían los que se refieren: *a*) a los gustos y deseos individuales, y *b*) las condiciones sociales de propiedad de los factores productivos.¹⁵

Así tenemos como elementos determinantes de la localización económica toda suerte de factores que se refieren al mundo físico individual o colectivo, social, etc. La producción de determinados productos tiende por tanto a quedar localizada en un país con preferencia a otro porque halla condiciones más favorables en relación con los elementos determinantes de la localización.

Concepto de coste. Naturalmente los elementos determinantes de la localización económica pueden expresarse en términos de precios y por tanto de costes de producción. Vamos a parar por tanto a una explicación de la mecánica de los precios en sus efectos sobre las relaciones económicas internacionales, y todos los elementos determinantes de la formación de precios deberán ser tomados en cuenta para la explicación del comercio internacional.

Efectivamente si, simplificando, partimos del supuesto de la existencia de una situación de competencia, sabemos que es el coste de producción lo que determina los precios de las mercancías y que este coste de producción depende a su vez de la remuneración de los factores y, finalmente, que es la escasez relativa de los diversos factores de lo que dependen tales remuneraciones. De la teoría de la empresa sabemos efectivamente que la unidad de producción continúa expandiendo su producción hasta el momento en que su costo marginal no es superior a su ingreso marginal. Así pues con-

¹⁵ *Ibid.*, pp. 267 y ss.

tinúa atrayendo factores de la producción hasta que su escasez relativa eleva sus precios.

Pero hay que notar que uno de los elementos esenciales de diferenciación es que los factores de la producción están repartidos de manera desigual entre los diferentes países: las cantidades relativas de mano de obra, capital y tierra no están distribuídas en la misma proporción en cada país. Ciertos países están superpoblados como India y China y tienen poco capital y poca tierra en proporción a su población. Otros países tienen abundancia de tierra en relación a los demás factores; por ejemplo, Argentina y Brasil, etc. En consecuencia los primeros cuentan con una amplia oferta de trabajo pero muy limitada de capital y tierra y en los segundos existe una amplia oferta de tierra y poca oferta de trabajo. Las remuneraciones relativas de los diversos factores serán distintas en un país o en otro.

Las diferencias en las remuneraciones de los factores podrían producir ciertamente la migración de factores de la producción hacia las regiones donde tales remuneraciones son superiores. Esto es lo que se produce en las relaciones entre las regiones en el interior de un país. Pero los obstáculos que existen al movimiento internacional de factores de la producción hacen que tales movimientos sean muy difíciles. Las fronteras y otros obstáculos internacionales y muchas veces simplemente razones sentimentales y puramente individuales producen una limitación en el movimiento internacional de los factores de la producción. Por eso la alternativa a la limitación de los factores de la producción es el movimiento de los productos.¹⁶ Así se explica la existencia del comercio internacional.

El esquema para presentar en forma de ejemplo la explicación del comercio internacional partiendo de las bases de la teoría de

¹⁶ *Ibid.*, p. 97: "Trade consequently acts as a substitute for the movement of productive factors and reduces the disadvantages arising from their immobility".

TEORIAS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Ohlin resulta por tanto distinto al ejemplo clásico de la teoría de los costes comparados.

Por ejemplo, el esquema del comercio entre dos países, Argentina e Inglaterra, a base de dos mercancías como carne y maquinaria se plantearía en la siguiente forma:

CARNE

Argentina:

<i>Factores</i>	<i>Cantidades de factores utilizados</i>	<i>Remuneración de los factores</i>	<i>Costo de producción</i>
Tierra	5	1	5
Trabajo	2	3	6
Capital	1	4	4
			<hr/>
			15

Inglaterra

Tierra	5	4	20
Trabajo	2	3	6
Capital	1	1	1
			<hr/>
			27

MAQUINARIA

Argentina

Tierra	1	1	1
Trabajo	2	3	6
Capital	5	4	20
			<hr/>
			27

Inglaterra

Tierra	1	4	4
Trabajo	2	3	6
Capital	5	1	5
			<hr/>
			15

En el ejemplo anterior tenemos: 1) que con la misma cantidad de factores —que puede ser la combinación óptima— el costo de producción de una unidad de carne o una unidad de maquinaria en cada uno de los dos países es distinto: el coste de la carne es superior en Inglaterra que en la Argentina y el de la maquinaria es superior en Argentina que en Inglaterra; 2) que las diferencias de coste dependen de las diferencias de remuneración de los factores, lo que se atribuye a su escasez relativa en los dos países; 3) que existiendo tales diferencias en los costes entre los dos países esto justificaría el intercambio comercial entre ambos, especializándose la Argentina en la producción de carne e Inglaterra en la producción de maquinaria.

Comparabilidad. Si los elementos fundamentales para la explicación del comercio internacional son, en la tesis de Ohlin, las diferencias internacionales de remuneración de los factores, sin excluir otros elementos de diferenciación, es evidente que ya no se pueden comparar en forma directa los costes entre un país y otro, ni tan siquiera proporciones entre costes nacionales.

En realidad, el supuesto implícito en el punto de vista de Ohlin —aunque él mismo no lo haya desarrollado explícitamente— es que la comparación puede realizarse, mediante “unidades” de mercancías iguales que tengan el mismo valor económico, es decir, que se produzcan en cada país con el empleo de la misma cantidad de factores.¹⁷ Sólo de esta manera se puede luego establecer que la diversidad de las remuneraciones de los factores entraña un mayor costo de una mercancía en un país que en otro. Esto es lo que se desprende del ejemplo anterior: se comparan “unidades” de carne o de maquinaria que requieren la misma cantidad de factores de la producción en Argentina y en Inglaterra.

¹⁷ *Ibid.*, p. 418: “Let us assume that all goods produced in a country require for their manufacturing identical ‘units of productive power’, consisting of a fixed combination of productive factors...”.

En realidad, pues, Ohlin lo que hace es suponer que la “razón” de intercambio de productos entre dos países se establece siempre sobre la base de $1 = 1$.

Ganancia del comercio. Dado el planteamiento de la teoría “ohliniana” es evidente que la cuestión de la “ganancia” del comercio se resuelve en término distintos a los clásicos. Existe ciertamente en términos generales una ganancia, que deriva de la comparación entre una situación en que haya mayor con otra en que haya menor tráfico internacional, derivada de una concentración de ciertas producciones en localizaciones más adecuadas. Pero en todo caso hay que tener en cuenta que cualquier aumento o disminución del tráfico internacional repercute en la remuneración de los factores e incluso en la distribución interna de la renta en cada país, de manera que resulta muy difícil comparar el resultado final de ganancia total entre dos situaciones de tráfico internacional.¹⁸

Variaciones de la demanda. En consonancia con cuanto se viene diciendo, la cuestión de la influencia de las variaciones de la demanda y su ajuste tiene una solución completamente distinta a la clásica. Las variaciones de la demanda ya no se ajustan a través de los *terms of trade* sino que tienden a ajustarse predominantemente mediante un reajuste interno de los factores de la producción. Es lógico que si aumenta la demanda de un artículo exportado, ello repercuta en un aumento de ingresos de los sectores de exportación que atraen nuevos factores. Pero como tales movimientos no dejarían de producirse sin afectar el precio de los factores, habría un aumento relativo de los precios en el país que haya incrementado las exportaciones. Esto supondría automáticamente una tendencia al reajuste. Claro está que la “elasticidad” de las curvas de oferta y demanda influirán en este proceso; hay que decir que a corto plazo y en casos excepcionales de demanda fuertemente in-

¹⁸ *Ibid.*, p. 268 *in fine* y ss.

elástica, podría mantenerse un alza o baja de precios de las exportaciones en relación a las importaciones (o viceversa) que entrañe una variación de los *terms of trade*.¹⁹

Precios de los factores. Las diferencias internacionales en la oferta de los factores y por tanto su influencia en el precio de los mismos forma el fundamento de la tesis de Ohlin. Pero como hay que suponer la expansión del comercio internacional, explotando los elementos de diferenciación de cada país, tenderá a reducirlos al influir sobre las condiciones de oferta de los factores, y resulta que de la teoría de Ohlin deriva una tendencia clara hacia la igualación del precio de los factores con la expansión del comercio internacional.²⁰ La misma tendencia hacia la igualación constituirá en definitiva una autolimitación de la expansión del comercio internacional. El mundo futuro, implícito en la teoría de Ohlin, sería, pues, un mundo de costes igualados internacionalmente y por tanto sin necesidad de comercio internacional.

La integración multilateral de estructuras de coste nacionales

Después de haber visto en sus líneas esenciales la teoría clásica y neoclásica de los costes comparados y la teoría de Ohlin de la localización aplicada al comercio internacional, podemos hacer entrar en el debate los puntos de vista de Graham según su citada obra *The Theory of International Values*.

Desde el comienzo podemos hacer la afirmación de que la teoría del comercio internacional tal como resulta de la obra de Graham es esencialmente una teoría de la integración multilateral de las estructuras de coste nacionales.²¹

¹⁹ *Ibid.*, p. 418-419.

²⁰ *Ibid.*, pp. 270 y ss.: "According to the previous analysis, the latter situation will be characterized by greater international trade and, as a rule, by less international inequality in factor prices...".

²¹ Frank D. Graham, *op. cit.*, p. 254: "The world integration of prices is also an integration of national relative cost structures...".

Entramos ahora en un terreno que se diferencia tanto de la teoría clásica como de la expuesta por Ohlin y ofrece una serie de elementos que, examinados a la luz de las anteriores consideraciones, llevan posiblemente a una reformulación de la teoría de la economía internacional.

Al presentar su teoría Graham pone de relieve que la teoría de los costes comparados es una exposición de la teoría de los valores nacionales sin ninguna referencia a los efectos totales del comercio, de manera que presupone que los diferentes países comercian como entidades cerradas.²² Así Graham comienza por poner de relieve una inconsistencia lógica en la teoría de los costes comparados cuando ésta —según hemos visto— afirma que las variaciones de la demanda recíproca influyen los *terms of trade* pero sólo dentro de los límites fijados por los costes comparativos. Y como estos límites son fijos, de hecho se supone que las condiciones de oferta y demanda no se ven afectadas por las variaciones de los *terms of trade*, o sea, como dice Graham: “una variación en la deseabilidad relativa de dos mercancías por el grupo que comercia como un todo es por tanto naturalmente la única circunstancia que afecta a los términos en los cuales se intercambian; y ningún cambio de estos términos tendrá ningún efecto en la oferta relativa de las mercancías. No existiendo ninguna posibilidad de ajuste de la oferta a una alteración de la escala de deseabilidad, cualquier variación de los deseos relativos quedaría registrada inmediata, definitiva y únicamente en la ‘razón de intercambio’ y aquí terminarían sus efectos. Como no existiría reacción de la oferta a una variación del precio, no existiría ninguna tendencia o movimiento

²² *Ibid.*, p. 158: “The attempt of the classical theorist to formulate a complete and systematic theory of domestic values without reference to external trade, and then to superpose upon this a quite different theory of international transactions on the factually implied, but expressly repudiated assumption that the several nations were trading each other as entities, has therefore produced nothing but confusion”.

hacia una razón de intercambio normal".²³ O sea, siempre según Graham, en la teoría clásica la razón de intercambio estaría "en constante movimiento sin ninguna tendencia centrípeta de ninguna clase";²⁴ sería una razón en el "limbo".

Si se confronta este argumento con la exposición hecha anteriormente de la tesis clásica puede verse fácilmente la fuerza lógica del mismo. La teoría clásica que piensa en términos de "valor-trabajo" o "costes reales" no puede aceptar la posibilidad de que una eventual variación de la demanda (o en la deseabilidad relativa) podría entrañar cambios de la oferta y del precio de los factores, ajustando las estructuras de coste a cualquier cambio de los *terms of trade*. Cuando hay cambio de las estructuras de coste relativas, hay simplemente una "realineación" de costes comparados y una nueva situación del comercio internacional.²⁵

Sobre la base del anterior punto débil de la teoría clásica, Graham sienta su tesis señalando como consecuencia de lo dicho anteriormente la interdependencia de la ventaja comparada y de la "razón de intercambio". O sea, en sus palabras: "no es posible determinar la ventaja comparativa hasta que se haya establecido la razón de intercambio".²⁶ O sea, frente a una variación de los *terms of trade* producida por un cambio de la demanda, el reajuste no puede tener lugar sin afectar las condiciones de la oferta y en definitiva los costes comparativos.

Concepto de coste. Por lo tanto, el concepto de coste que debemos tomar como base para una teoría de los valores internacionales, el costo significativo, debe ser un concepto que incorpore

²³ *Ibid.*, p. 33.

²⁴ *Ibid.*, p. 34.

²⁵ Taussig, *op. cit.*, p. 83: "Such a decline, when it has permeated the whole of an industry, may mean a change in its costs relatively to other industries. It may mean a *new alignment of comparative costs*, and accordingly may alter the conditions under which international trade is carried on".

²⁶ Graham, *op. cit.*, p. 57 *in fine*.

todos los elementos interiores y exteriores incluso los desplazamientos y variaciones de precios de los factores debidos a presiones exteriores. Este coste es el "coste de sustitución". El "coste de sustitución" es algo que no necesita, ni admite incluso, ninguna medida absoluta. En palabras de Graham: "si 100 unidades de hierro pueden obtenerse renunciando a la producción de 100 unidades de trigo o 300 unidades de tela, el costo de 100 unidades de hierro es de 100 de trigo o 300 de tela, aunque en un país se tarde un día y en el otro 1,000 el producirlas".²⁷

Digamos desde ahora que el "coste de sustitución" definido por Graham está precisamente de acuerdo con la noción de costo en la moderna economía, especialmente en la economía del bienestar. Es el coste que iguala utilidad y esfuerzo en un sistema económico y dada una determinada situación de equilibrio. Se le puede llamar también "coste de sustitución social", término más adecuado para la economía del bienestar.²⁸

Desde luego este concepto es independiente del valor-trabajo de la productividad u otro cualquier concepto parcial y es el concepto de coste con la significación más general, para ser usado en una teoría general que comprenda tanto los valores nacionales como los internacionales.

El problema de la comparabilidad internacional. Desde luego los "costes de sustitución" internos entre dos países no son comparables internacionalmente de manera directa. Las condiciones de equilibrio económico de cada país vienen influídas por innumerables condiciones internas y externas de manera que los costos resultantes no tienen una base común para su comparación.

¿Cómo se resuelve, pues, el problema en la teoría de Graham? Pues simplemente partiendo de una "razón de intercambio" dada

²⁷ *Ibid.*, p. 257 *in fine*.

²⁸ A. P. Lerner, *The Economics of Control*, Nueva York, MacMillan Co, 1947, p. 66.

entre las diferentes mercancías comerciadas. La “razón de intercambio” es el precio internacional de una mercancía en términos de otra. Por lo tanto es la medida que compara el valor de intercambio de una mercancía comerciada en términos de otra. Es pues un nexo entre los “costes de sustitución” nacionales. El juego de este precio tiene características similares al que tiene el concepto de precio en la teoría del mercado. En el caso de la competencia perfecta, el precio aparece como una magnitud dada, resultando del complejo de oferta y demanda individuales y el mismo carácter tiene la “razón de intercambio”. Y si la conducta de un participante en un sistema de competencia es la de tomar el precio como dado ajustando a él la cantidad ofrecida o demandada (conducta polipólica) o teniendo sólo una posibilidad más o menos amplia de influir en el precio (conducta monopolica), una situación similar se plantea para los países participantes en el tráfico internacional frente a las “razones de intercambio” prevalecientes.

La razón de intercambio y las variaciones de la demanda. La interrelación entre la “razón de intercambio” que tenemos como “dato”, o sea como resultado del complejo de oferta y demanda internacionales, y las variaciones de la demanda con sus efectos sobre los países que comercian puede verse en el siguiente ejemplo.

Supongamos el caso de dos países productores de tres mercancías cuyas estructuras de coste son las que siguen:

<i>España</i>	<i>Francia</i>
10 tela	10 tela
20 vino	15 vino
100 trigo	90 trigo

Estas relaciones significan que en España 10 unidades de tela cuestan o se intercambian con 20 de vino y 100 de trigo y que

en Francia la misma relación es de 10 tela por 15 vino o por 90 trigo.

Si la “razón de intercambio” se establece en 10 tela = 19 vino = 100 trigo:

España tiene ventaja comparativa en vino.

Francia la tiene en tela.

En cuanto al trigo: Francia podría ofrecer 90 trigo = 10 tela por 19 vino, pero España podría ofrecer 95 trigo por 19 vino $\left(\frac{100}{20} : \frac{x}{19}; x = 95\right)$.

Por tanto, España exportaría trigo.

Pero si el vino estuviera en exceso de oferta, variando por tanto la “razón de intercambio” en contra del vino hasta: 10 tela = 16 vino = 100 trigo,

Francia ofrecería 90 trigo por 16 vino, y España 80 de trigo $\left(\frac{100}{20} : \frac{x}{16}; x = 80\right)$.

Por lo tanto, Francia tendría ventaja con la nueva “razón de intercambio” en la exportación de trigo.

Por lo tanto, el mismo trigo podría ser, según la “razón de intercambio” que prevaleciera, alternativamente un producto de exportación tanto de España como de Francia. Existiría seguramente otra “razón de intercambio” con tendencia a la estabilidad. Por ejemplo 10 tela = 18 vino = 90 trigo. En tal caso: los productores de Francia podrían ofrecer 90 de trigo por 18 de vino. Y los productores de España podrían ofrecer 90 de trigo por 18 de vino $\left(\frac{100}{20} : \frac{90}{x}; x = \frac{1800}{100} = 18\right)$.

Sobre la base de esta “razón de intercambio” se establecería el comercio a base de especializarse Francia en la producción de tela y España en la de vino, produciéndose el trigo en los dos países. Los productores de este artículo tendrían la posibilidad de pasar a ser

exportadores en cualesquiera de los dos países, ante una eventual y ligera alteración de la "razón de intercambio". Por lo tanto, habría un producto intermedio o sea una mercancía producida en común por ambos países²⁹ que es la que tiende a establecer la posición del comercio a una determinada "razón de intercambio" frente a cualquier variación de la demanda.

La estabilidad de la razón de intercambio. El modelo se puede presentar en otra forma con el fin de mostrar que cuanto mayor es el número de países participantes en el tráfico, mayor es la tendencia a la estabilidad de la "razón de intercambio".

Así en un ejemplo esquemático a base de dos mercancías y varios países podríamos razonar en la siguiente forma. Supongamos un mundo en el que existen cuatro países que comercian. Por ejemplo, España, Italia, Francia y Argentina que pueden dedicar sus recursos a la producción de vino y de trigo. Supongamos que la "razón de intercambio" entre el vino y el trigo o sea el precio del vino en términos de trigo o viceversa es de 10 unidades de vino = 11 unidades de trigo, lo cual es el resultado de la demanda y oferta compleja entre los cuatro países citados.

La estructura de costes para la producción de vino y trigo en tales países podría ser:

<i>España</i>		<i>Italia</i>		<i>Francia</i>		<i>Argentina</i>	
Vino	10	Vino	10	Vino	10	Vino	10
Trigo	7	Trigo	9	Trigo	11	Trigo	15

Ahora bien, bajo la "razón de intercambio" prevaleciente de 10 vino = 11 trigo, España e Italia tendrían ventaja comparativa en el vino y Argentina tendría ventaja comparativa en el trigo

²⁹ Graham, *op. cit.*, pp. 69 y ss.

mientras que Francia estaría en el margen de indiferencia. Esto significa que España e Italia exportarían vino y Argentina trigo y que los productores de Francia producirían las dos mercancías.

Si la oferta y demanda quedaran ajustadas bajo esta "razón de intercambio" de forma que Argentina absorbiera las exportaciones de España e Italia y estos países las exportaciones de trigo de Argentina, la "razón de intercambio" se establecería sin que Francia importara o exportara ninguna de las dos mercancías.

Pero si por una variación de la demanda relativa, la "razón de intercambio" se alterara por un eventual descenso, por ejemplo, de la demanda de vino, la alteración sería favorable al trigo y podríamos tener otra "razón de intercambio", por ejemplo, de 10 trigo = 10 vino.

Pero a base de esta "razón" los productores de vino de Francia estarían interesados en desplazar recursos hacia la exportación de trigo. De manera que en el complejo de los países comerciantes aparecería un nuevo exportador de trigo, Francia. Es probable que, entonces, manteniéndose las demás condiciones iguales, el incremento producido en la oferta de trigo provocado por las exportaciones de Francia volviera a situar rápidamente la "razón de intercambio" en la primitiva de 10 trigo = 11 vino. Así, la posición de Francia con su estructura interna de costes sería el elemento estabilizante de la "razón de intercambio", ya que se hallaría en posición de ser exportadora de trigo o de vino ante cualquier alteración de la "razón" establecida.

Por tanto, dado el número de países y sus tamaños y en ausencia de otros elementos de alteración, como por ejemplo inversiones internacionales, y suponiendo la existencia de costes constantes, tendríamos que la simple variación de la demanda de la mercancía comerciada hallaría como contrapartida algún país cuya estructura de costes le permitiría entrar en el comercio de exportación. En una situación compleja cuando el número de países fuera mucho mayor, como en el mundo real, es todavía más probable que siem-

pre existan países cuyas estructuras de coste les dé la posibilidad de entrar en el comercio internacional cuando la "razón de intercambio" sufra alguna alteración. Por lo tanto, también este hecho tendería a mantener la estabilidad de esta "razón" cualquiera que sea la variación de la demanda.

Ganancia del comercio. En el planteamiento de Graham sólo puede entrarse en la cuestión de la "ganancia" del comercio en términos que tengan en cuenta que el cálculo se realiza según "costes de sustitución" y dada una determinada posición de las "razones de intercambio". Si hay variación en las "razones de intercambio" ello representa la aparición de alteraciones tales en la estructura interna y en la composición del comercio exterior que es difícil hablar de "ganancias" o "pérdidas" en los términos tradicionales. Se trata mejor de dos situaciones distintas.³⁰

Pero hecha esta salvedad y suponiendo que entre dos situaciones distintas de volumen de comercio exterior no existe siempre una fundamental diversidad en las clases de productos consumidos, la significación de las "ganancias" del comercio podría plantearse teniendo en cuenta el coste de las exportaciones efectivamente realizadas comparadas con el coste interno potencial de las importaciones recibidas.³¹ Es decir, lo que se compara son el "coste de sustitución" relativo a la situación de equilibrio efectivamente existente con un hipotético "coste de sustitución" de una situación de equilibrio alternativa, sin o con menor volumen de comercio exterior. Claro está que este planteamiento teórico sólo puede traducirse en conceptos más manejables en términos de renta nacional. La "ganancia" del comercio representaría, pues, el incremento de renta consumida y producida entre una situación de autosuficiencia y una situación con existencia de comercio internacional.

³⁰ *Ibid.*, pp. 217 y ss.

³¹ *Ibid.*, pp. 220 y ss.

Precios de los factores. La teoría de Graham en sí, que representa un planteamiento formal de la estructura del comercio internacional, no supondría una tendencia determinada en cuanto a la remuneración de los factores mientras nos mantuviéramos en la hipótesis simplificada de los “costes constantes”. Es decir, con “costes constantes” no existiría ninguna fuerza que tendiera a igualar las disparidades de coste y por tanto las disparidades de remuneración de factores entre los diversos países.

Pero admitiendo que la tendencia general es la del “coste creciente” habremos de convenir en que los casos de especialización de algunos países en uno o pocos productos de exportación darían lugar a través del juego del “coste creciente” a que se tendiera a una igualación internacional de remuneración de los factores, apareciendo así una mayor diversificación interna de la economía de cada país y en definitiva una tendencia a la “autolimitación” del comercio internacional.³²

Observaciones conclusivas

El examen de las teorías que acabamos de exponer sobre el comercio internacional nos muestra grandes diversidades en su planteamiento y en algunas de sus derivaciones. La interferencia de la teoría de Ohlin, por una parte, y de la de Graham, por otra, en las ideas tradicionales plantea el problema de hasta qué punto las ideas tradicionales continúan teniendo plena validez. ¿Hay que rechazar simplemente las nuevas teorías? ¿Pueden conciliarse las mismas con la teoría clásica de los costes comparados o nos hallamos ante la necesidad de una revisión completa?

Por una parte, la aportación de Ohlin consiste en mostrar la influencia que en la teoría de la economía internacional tienen una serie de elementos que habían merecido poca consideración por

³² *Ibid.*, p. 147.

parte de los clásicos: los elementos de diferenciación determinantes de la localización de la actividad económica. Pero la introducción de estos elementos difícilmente puede conciliarse con la construcción lógica de los costes comparados, porque deja sin base los principios de comparabilidad internacional implícitos en la teoría clásica. La tesis de Graham, en cambio, que constituye un cuadro de relaciones formales aplicables al análisis de los valores internacionales, permite incorporar a ella cómodamente los supuestos sustanciales más próximos al mundo real: los elementos de diferenciación económica, los cambios en las estructuras internas de los países participantes en el tráfico, su conducta en la mercado, etc. La teoría de Graham es pues una reconstrucción y una reformulación general de la teoría de los valores internacionales.

¿Es que, por lo tanto, invalida la teoría clásica? En un comentario reciente sobre el libro de Graham³³ se ha dicho que esta teoría "cuando se examine en la perspectiva de la historia será considerada como una modificación, incluso una importante modificación, más que una completa refutación de la doctrina clásica". Esta afirmación es correcta, pero sólo hasta un cierto punto.

La teoría de Graham, si no es realmente una completa refutación de la teoría clásica, es sin embargo un replanteamiento general de la teoría de los valores internacionales, que deja relegada la exposición clásica a un caso especial, dentro de una explicación más general. Es posible que la teoría clásica pudiera generalizarse siguiendo sus propias líneas de pensamiento, pero es indudable que

³³ Lloyd A. Metzler, "Graham's theory of international values", *American Economic Review*, junio de 1950, pp. 300 y ss. Son también poco satisfactorios los comentarios de Barret Whale en "The theory of international values", *Economica*, Vol. XVII, Núm. 65, febrero de 1950, p. 110. Dice, por ejemplo: "In Graham's theory, for two products to have equal (opportunity) costs means that they are produced by the same factors...". Precisamente el "concepto de coste de sustitución" de Graham no entraña en manera alguna que los bienes comparados sean producidos por la misma cantidad de factores.

los conceptos que emplea Graham, parecen mucho más adecuados para presentar esta teoría general.

En efecto, de hecho Graham plantea su teoría de los valores internacionales en términos semejantes a la teoría del precio y del mercado interno. En este sentido podríamos decir que la teoría clásica analiza el comercio exterior como un caso de "monopolio bilateral" en el que no existe realmente precio y en el que los dos monopolistas intercambian dos mercancías a través del cauce limitado de las respectivas ventajas comparativas sin poderse determinar cual será el momento de equilibrio. Al lado de este punto de vista, la tesis de Ohlin llevaría implícita la existencia de una "razón de intercambio", un precio fijado en $1 = 1$, de forma que el ajuste del comercio se realiza sólo a través del acoplamiento de costes internos. En la teoría de Graham, en cambio, el punto de partida es la existencia de una determinada "razón de intercambio" o sea un precio de cualquier producto comerciado en términos de los demás. Los partícipes en el comercio —los países— partirían, como en la teoría del mercado en condiciones competitivas, de la existencia del precio como "dato" ajustando a ello sus importaciones y exportaciones. Y en el caso de ser grandes países con economía muy diversificada capaces de hacer inversiones internacionales podrían influir en el precio directamente o hasta coaligarse con otros para ejercer mayor presión. Es decir, actuarían como en la competencia monopólica o en el oligopolio en la teoría del mercado interno.

Después de lo dicho parece que se impone la conclusión de que en el estado actual de la teoría, la posición clásica si no ha quedado refutada ha quedado definitivamente superada. Los ulteriores estudios de la economía internacional tendrán que tener en cuenta la situación creada por las nuevas teorías que hemos venido comentando. En el terreno de las derivaciones y consecuencias para la política económica, las nuevas ideas sobre economía internacional abren sin duda nuevos campos de investigación. Poco se ha hecho

hasta ahora, por ejemplo, en el sentido de determinar las “razones de intercambio” entre las mercancías comerciadas internacionalmente³⁴ y este campo es precisamente uno de los señalados por la teoría actual. Estas y otras cuestiones quedan desde ahora como nuevos sectores donde profundizar en el conocimiento de la vida económica internacional.

³⁴ Una de las primeras investigaciones que tiende a acercarse a este terreno es el trabajo publicado por las Naciones Unidas, con el título *Precios Relativos de las Exportaciones e Importaciones de los Países Insuficientemente Desarrollados* (Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos, Lake Success, Nueva York, diciembre de 1949. Publ. 1949. II. B. 3).