



JAVIER ALFONSO GIL *

La teoría pura del comercio internacional. Alcance. Limitaciones y alternativas**

- 0.- Presentación
- 1.- De Adam Smith a Ricardo.
- 2.- La Ley de costes comparativos
- 3.- Formación del valor-precio nacional e internacional
- 4.- Aportaciones de la Ley
- 5.- Refinamientos. Limitaciones y críticas a la doctrina de los costes comparativos.
- 6.- La aportación de Heckscher-Ohlin. Su significado.
- 7.- Dotación de factores y el teorema H-O. Evidencia empírica.
- 8.- H-O-S y la igualación de los precios de los factores.
- 9.- Hipótesis base.
- 10.- Alternativas teóricas.

0. PRESENTACION

“La preocupación por el mercado, por lo tanto, causó un redoblado sentimiento a favor del libre comercio entre los hombres de negocios y los industriales, un cambio de opinión que iba a tener importantes consecuencias, como ya veremos”.¹

Un nuevo paradigma aparecía en la ciencia económica, la superioridad en un plano estrictamente científico de Adam Smith sobre la escuela

* Depto. de Teoría Económica. Universidad Autónoma de Madrid.

** Este trabajo es parte de la tesis defendida por el autor en la Universidad Autónoma de Madrid.

1. P.T. ELLSWORTH (1964), pág. 23.

la mercantilista sería abrumadora.

Los presupuestos filosóficos de la "mano invisible" y de su brazo ejecutante, la "división del trabajo", nos darían las hipótesis "positivas" que debería seguir toda ciencia económica, para al desarrollarlas, enriquecerlas.

Los Mercantilistas se habían obstinado en hacer prevalecer sus opiniones en cuanto a la necesidad de una balanza comercial favorable, (con la consecuente acumulación de dinero-mercancía), como modo óptimo de mejorar "la salud económica de la Nación".²

El exceso de celo de la crítica a los excedentes en la balanza comercial de un país y al aumento en las divisas, (metales preciosos) del país beneficiario,³ ha hecho olvidar con demasiada frecuencia a las fuerzas reales que se encuentran debajo de toda balanza favorable o de todo incremento de reservas, a saber: nivel de ocupación de la población del país considerado. A la luz de este argumento quizá podamos aclarar la posible contradicción que se establece entre una teoría cuantitativa del dinero enunciada y por tanto conocida de los propios mercantilistas, y el incremento de las reservas monetarias, (oro entonces), en una nación.

Todo incremento en las reservas, en la masa monetaria en una Nación, (velocidad de circulación constante), traería como consecuencia un incremento de los precios y/o un descenso relativo en el valor de la moneda. El mecanismo de ajuste se pondría así en marcha demostrando que el perseguir una acumulación "per se" no tendría posibilidades de durar en el tiempo. Si los mercantilistas conocían la ley cuantitativa, ¿por qué entonces se obstinan en acumular?. Ellos no podían explicarlo pero constataban empíricamente, que todo aumento de las exportaciones sobre las importaciones, traía consigo un mayor bienestar a la nación, vía puestos de trabajo y su remuneración. Así la pretendida contradicción se aclara, para los mercantilistas es un imperativo el velar por los puestos de trabajo, por lo tanto una balanza comercial positiva era sólo un medio y no un fin como han querido ver una gran parte de los escritores económicos.⁴ Había pues poderosas razones para luchar a favor de la intervención del comercio, a favor de una balanza comercial favorable.

Dicha política era "orquestada" por el único agente económico que era capaz de imponer criterios a los demás agentes, el Estado-Nación. A través de él se potenciaban las exportaciones y se desaconsejaban las importaciones. El intervencionismo era razón de estado y el comercio se veía restringido en su libertad.

2. J.M. KEYNES (1936), págs. 335-40 ó 347-48.

3. Observación comenzada por ADAM SMITH y que continúa en su aceptación por todos los críticos del mercantilismo.

4. HARRY G. JHONSON (1975), pág. 12.

JAVIER ALFONSO GIL *

La teoría pura del comercio internacional. Alcance.
Limitaciones y alternativas**

- 0.- Presentación
- 1.- De Adam Smith a Ricardo.
- 2.- La Ley de costes comparativos
- 3.- Formación del valor-precio nacional e internacional
- 4.- Aportaciones de la Ley
- 5.- Refinamientos. Limitaciones y críticas a la doctrina de los costes comparativos.
- 6.- La aportación de Heckscher-Ohlin. Su significado.
- 7.- Dotación de factores y el teorema H-O. Evidencia empírica.
- 8.- H-O-S y la igualación de los precios de los factores.
- 9.- Hipótesis base.
- 10.- Alternativas teóricas.

0. PRESENTACION

“La preocupación por el mercado, por lo tanto, causó un redoblado sentimiento a favor del libre comercio entre los hombres de negocios y los industriales, un cambio de opinión que iba a tener importantes consecuencias, como ya veremos”.¹

Un nuevo paradigma aparecía en la ciencia económica, la superioridad en un plano estrictamente científico de Adam Smith sobre la escue-

* Depto. de Teoría Económica. Universidad Autónoma de Madrid.

** Este trabajo es parte de la tesis defendida por el autor en la Universidad Autónoma de Madrid.

1. P.T. ELLSWORTH (1964), pág. 23.

la mercantilista sería abrumadora.

Los presupuestos filosóficos de la “mano invisible” y de su brazo ejecutante, la “división del trabajo”, nos darían las hipótesis “positivas” que debería seguir toda ciencia económica, para al desarrollarlas, enriquecerlas.

Los Mercantilistas se habían obstinado en hacer prevalecer sus opiniones en cuanto a la necesidad de una balanza comercial favorable, (con la consecuente acumulación de dinero-mercancía), como modo óptimo de mejorar “la salud económica de la Nación”.²

El exceso de celo de la crítica a los excedentes en la balanza comercial de un país y al aumento en las divisas, (metales preciosos) del país beneficiario,³ ha hecho olvidar con demasiada frecuencia a las fuerzas reales que se encuentran debajo de toda balanza favorable o de todo incremento de reservas, a saber: nivel de ocupación de la población del país considerado. A la luz de este argumento quizá podamos aclarar la posible contradicción que se establece entre una teoría cuantitativa del dinero enunciada y por tanto conocida de los propios mercantilistas, y el incremento de las reservas monetarias, (oro entonces), en una nación.

Todo incremento en las reservas, en la masa monetaria en una Nación, (velocidad de circulación constante), traería como consecuencia un incremento de los precios y/o un descenso relativo en el valor de la moneda. El mecanismo de ajuste se pondría así en marcha demostrando que el perseguir una acumulación “per se” no tendría posibilidades de durar en el tiempo. Si los mercantilistas conocían la ley cuantitativa, ¿por qué entonces se obstinan en acumular?. Ellos no podían explicarlo pero constataban empíricamente, que todo aumento de las exportaciones sobre las importaciones, traía consigo un mayor bienestar a la nación, vía puestos de trabajo y su remuneración. Así la pretendida contradicción se aclara, para los mercantilistas es un imperativo el velar por los puestos de trabajo, por lo tanto una balanza comercial positiva era sólo un medio y no un fin como han querido ver una gran parte de los escritores económicos.⁴ Había pues poderosas razones para luchar a favor de la intervención del comercio, a favor de una balanza comercial favorable.

Dicha política era “orquestada” por el único agente económico que era capaz de imponer criterios a los demás agentes, el Estado-Nación. A través de él se potenciaban las exportaciones y se desaconsejaban las importaciones. El intervencionismo era razón de estado y el comercio se veía restringido en su libertad.

2. J.M. KEYNES (1936), págs. 335-40 ó 347-48.

3. Observación comenzada por ADAM SMITH y que continúa en su aceptación por todos los críticos del mercantilismo.

4. HARRY G. JHONSON (1975), pág. 12.

Contra ello, contra toda filosofía basada en la interferencia del comercio, se alzó Adam Smith y los principales economistas continuadores de su pensamiento. Por todo ello este capítulo perseguirá dos objetivos: Dar un breve recorrido por las hipótesis y teoremas estructurales en las que se ha basado la ciencia económica en su desarrollo de la teoría del comercio internacional, y valorar tanto el estado actual de la teoría como su relevancia para con la realidad.

Que no es ocioso el remontarse a los clásicos para estudiar la Teoría Pura del Comercio Internacional nos lo dice la longevidad que han demostrado las proposiciones ricardianas. En efecto, ni clásicos ni marginalistas, ni neoclásicos (síntesis), por citar los grandes paradigmas ocurridos dentro de la ciencia económica han alterado fundamentalmente la ley, y así ha ido superviviendo uno a uno a los embates académicos. Sólo eso nos daría derecho a hablar de una ley rara, quizá única en economía.

1. DE ADAM SMITH A RICARDO

Si bien Adam Smith defenderá el libre comercio como ya ha quedado expresado, no es menos cierto que sus supuestos teóricos para "bendecir" dicho comercio no son muy afortunados. Lo que se conoce como la ley de costes absolutos nos expresa que las mercancías tenderán a producirse en aquellos países en los cuales los costes de producción sean menores. Estando los costes de producción expresados en unidades de trabajo, (valor-trabajo), el comercio para una mercancía se establecerá desde países donde su producción sea barata (menores unidades de trabajo para su producción), hasta países donde la misma mercancía, de producirse, resultaría más cara (mayores unidades de trabajo para su producción).

Se trataba en definitiva de exigir que la industria exportadora de un país se encuentre en condiciones de producir con una cantidad dada de capital y trabajo, una cantidad mayor de mercancía que cualquier rival.

La ventaja (coste) absoluta fue así expuesta, olvidándose de muchos casos más que se podrían dar en el comercio, sin que las mercancías de un país necesitaran poseer una ventaja absoluta sobre las del otro, para poder ser objeto de comercio internacional.

"Por medio de invernaderos muy buenas uvas pueden ser cultivadas en Escocia, y por lo tanto muy buen vino puede conseguirse.

Ahora bien, el precio resultante de ese vino será 30 veces más caro que el vino, al menos de la misma calidad, traído de países extranjeros; ¿sería una Ley

razonable aquélla que prohibiera la importación de vinos exprojaneros simplemente para incitar la crianza del clarete y el borgoña en Escocia?⁵

La ventaja aparecía como una ley restringida. En Ciencia, el progreso se efectúa no sólo sustituyendo lo imperante sino que la nueva ley, al abarcar fenómenos no explicados por la anterior, debe también subasumir a fenómenos tratados por la antigua. Afortunadamente para la Ciencia Económica, pronto se pudo disponer de otra ley, la cual no sólo explicaba los casos cubiertos por la ventaja absoluta de Adam Smith, sino que al mismo tiempo ampliaba y daba origen a toda la Teoría del Comercio Internacional.

En el capítulo VII, "On foreign trade", de "The Principles of Political Economy and Taxation",⁶ David Ricardo expone los supuestos básicos en que se centra la ley de costes comparativos.

La ley expresa que siempre y cuando existan diferencias en los costes de producción entre dos mercancías en un mismo país y entre las mismas dos mercancías, en otro país diferente, será ventaja para los respectivos países el especializarse cada uno en la producción de una de las mercancías, y de este modo iniciar el intercambio.

La especialización respectiva no puede ser sino benéfica, piensa Ricardo, y llevará con un capital y trabajo dado a una mayor producción de las dos mercancías al sumar las de ambos países.⁷

2. LA LEY DE COSTES COMPARATIVOS

Al hablar de costes comparativos, estamos admitiendo que el intercambio se realizará siempre y cuando los precios relativos se sitúen dentro del límite *intraspasable* de los costos de producción de las mercancías en el país en cuestión. Por lo tanto, son los costes en última instancia, los que controlan (ponen fronteras) a los límites del intercambio, y los que por lo tanto determinan la relación de precios en el comercio. Dentro de la banda de fluctuación dejada por los costes serán las demandas recíprocas de Stuart Mill,⁸ las que nos darán la relación de precios definitivos.

La aportación de Stuart Mill significará la posibilidad de incluir a los costes comparativos con otras teorías no basadas en el valor trabajo

5. ADAM SMITH (1976), Pag. 229

6. Ya es común enunciar si fue o no Ricardo el primer expositor de la ley de los costes comparativos. El Coronel Torrens es para algunos el verdadero y primogénito creador. Aquí como en prácticamente toda la literatura económica, seguiremos el camino de "culpar" a Ricardo por el hallazgo de la ley. D. RICARDO (1817), pág. 46.

7. El máximo de producción (out put) con un capital y trabajo dado o simétricamente el mínimo de trabajo y capital para una cantidad dada (out put) de mercancía.

8. JOHN STUART MILL (1847), pág. 158.

y que por lo tanto le son extrañas. Lo que nos hace vislumbrar ya un problema teórico de fondo es la contestación a la pregunta de si son las cantidades de los factores capital y trabajo empleadas en la producción (costes de producción) los que determinan el valor, es decir, el precio de intercambio, o son por el contrario, las demandas recíprocas las que determinan el precio y de ahí la remuneración de los factores.⁹

Las tijeras de Marshall no serán una síntesis adecuada, habrá que ver si alguna de las cuchillas corta más que la otra.

¿Qué tenemos enunciado hasta ahora? 1) Por un lado, una exposición de la ley tal y como quedó configurada por Ricardo y, como veremos, tal y como ha pasado a formar parte de la moderna teoría económica, formulación que pone énfasis en las ventajas derivadas del comercio mundial (Enunciados Normativos), y 2) el intento aportado por Stuart Mill y Marshall de dar un carácter general a la formulación Ricardiana (Enunciados Positivos), para obtener una teoría de la Formación del valor Internacional.

En la economía ortodoxa los dos enunciados han ido tradicionalmente unidos, así se ha podido hablar de una ley de formación de los precios internacionales y al mismo tiempo de una ventaja mundial obtenida con la liberalización del comercio.¹⁰

Supongamos la siguiente estructura de costes medios en unidades de trabajo en dos países para dos productos, siendo éstos, por ejemplo, paño y cereal (trigo):

Horas trabajo para producir una unidad

	En País X	En País Y
PAÑO	90 H/T	50 H/T
CEREAL	70/HT	60 H/T

En este ejemplo vemos que en el país X, para producir una unidad de paño (metro), se necesitan 90 horas de trabajo, mientras que en el país Y, sólo se necesitan 50 horas de trabajo. Con respecto al trigo, en el país X se necesitan 70 horas de trabajo para producir un quintal, y sólo 60 horas para producirlo en el país Y.

El país Y tiene "ventaja absoluta" en los dos productos, con lo que, y siguiendo a Smith, el país Y no obtendría beneficio en comer-

9. A. EMMANUEL (1969), pág. 22.

10. JADISH BHAGWATY (1971), pág. 238.

ciar, puesto que tendría ya lo mejor de ambos mundos. Sin embargo, Ricardo, con su enunciado no será tan categórico, la Ley de Costes Comparativos nos dirá que “a pesar” de la ventaja absoluta disfrutada (el Y en nuestro ejemplo) sí es posible el comercio, demostrándose además que la apertura del intercambio será beneficiosa para ambos países.

Volviendo a nuestro ejemplo podemos obtener los precios a los que se intercambian al interior de cada país los dos productos expresados. Así tendremos:

PAIS X (Sin comercio)

1 m de paño = $9/7$ de trigo = 1,28

1 Qm. de trigo = $7/9$ de paño = 0,77

PAIS Y (Sin comercio)

1 m. de paño = $5/6$ de trigo = 0,83

1 Qm. de trigo = $6/5$ de paño = 1,20

Vemos que el metro de paño se intercambia contra $9/7$ de trigo en el interior del país X, pero sólo se intercambia contra $5/6$ de trigo en el interior del país Y; por lo tanto, en el país X el paño será “relativamente” más caro que el trigo, y en el Y, será el trigo el relativamente más caro; por lo tanto, al país Y le interesará enviar paño al País X a cambio de trigo.

Estamos entonces en condiciones de decir que el país X tiene ventaja “comparativa” en la producción de trigo y el país Y la posee en la producción de paño, ¿por qué?. Sencillamente porque existe una estructura de costes diferentes en cada rama de actividad en cada país.

¿Qué pasará con la producción total tanto a nivel nacional como a nivel mundial? Si la estructura (la diferencia) relativa de costes nos hace ver “ventajas” de cada país en cada rama, ello significará que si cada país se especializara en aquello en que tiene ventaja comparativa, no sólo la posición del país mejoraría, lo cual redundará en la nación, sino que además la producción global mundial (nuestros dos países en este caso) también aumentaría. Veámos:

PAIS	Antes del comercio sin especialización		
	Cereal	Paño	Total
X	70	90	160
Y	60	50	110
			270

El cuadro expresa el número de horas/trabajo necesarios para la producción total mundial antes de la especialización; es decir, antes de que se abra el comercio; como vemos, el número de horas necesarias se eleva a 270 horas de trabajo.

Lo importante para Ricardo, y para la ley de costes comparativos sería entonces poder medir las ventajas que traería consigo la apertura del comercio; ventaja que vendría expuesta en cuanto pudiéramos demostrar que la misma cantidad de productos pudiera obtenerse con un número menor de horas de trabajo, eso y sólo eso significaría la ventaja de la especialización. Volviendo a nuestro cuadro, tenemos:

PAIS	Después del comercio con especialización		
	Cereal	Paño	Total
X	140		140
Y		100	100
			240

En esta nueva situación, tras la apertura de comercio la suma total de horas-trabajo necesarias para la producción de las unidades cereal y paño ha bajado a 240 horas trabajo. Por lo tanto nos encontramos ante una ventaja mundial, propiciada por el comercio vía la especialización de cada país en la producción de aquel producto donde mantiene una ventaja comparativa. Este era el mensaje de Ricardo sobre el comercio. Su apertura no puede sino beneficiar a los países que lo practican, reduciendo sus costes en horas de trabajo.

En cuanto a qué país en concreto se beneficiaría de las 30 horas-trabajo ahorradas a nivel mundial con comercio, Ricardo, su ley, no nos lo dice, dependerá finalmente de los precios finales (relación de intercambio) que rijan en la transacción. Ahora bien, lo que sí nos dice son los límites que la ley de costes comparativos impone a todo comercio.

El trigo y el paño podrán ser objeto de comercio internacional siempre y cuando sus precios se mantengan dentro de las bandas siguientes:

$$1 \text{ trigo} = 7/9 \text{ paño en el país X; } 1 \text{ paño} = 9/7 \text{ de trigo en el país X}$$

o viceversa:

$$1 \text{ trigo} = 6/5 \text{ paño en el país Y; } 1 \text{ paño} = 5/6 \text{ de trigo en el país Y}$$

La relación 1 trigo = $7/9$ de paño será infranqueable para el país X; todo lo que consiga de más en paño le beneficiará hasta el límite de 1 trigo = $6/6$ de paño que será el techo que pondrá el país Y. Simétricamente, a 1 trigo = $6/5$ de paño como precio de intercambio, toda la ventaja del comercio será para el país X. Todo ello claro está, haciendo abstracción del transporte. Lo importante no obstante, no es quién gana o deja de ganar entre esos límites infranqueables, lo importante es que nadie sale perjudicado, puesto que los costes llevan explícitos todas las remuneraciones de los factores, no existirá pérdida alguna por tanto para el país que comercia.

La formulación ricardiana sobre los costes comparativos puede concretarse en, 1) la apertura del comercio trae ventajas a todo el mundo (aquí dos países), vía reducción de las horas-trabajo necesarias para la producción, y 2) las ventajas se obtienen sin que ningún país salga perjudicado en el intercambio.

“¿No es maravilloso este juego, donde uno tiene todas las oportunidades de ganar, sin el mínimo riesgo de perder?”¹¹

El mecanismo de transmisión que representa la deducción ejemplarizada por Ricardo, va desde la ventaja mundial que se obtiene con el comercio, hasta pregonar como única política posible por parte de las naciones el libre cambio, la libertad sin restricciones del comercio. Así enmarcado, no cabe duda que interpretamos mejor el mensaje de la ley de costes comparativos.

3. FORMACION DEL VALOR – PRECIO NACIONAL E INTERNACIONAL

Toda la exposición realizada en el apartado anterior ilustra, creemos que claramente, los propósitos de Ricardo, así como el alcance de la ley de costes comparativos.

Antes no obstante de continuar el desarrollo de la ley a la luz de las escuelas económicas herederas de Ricardo en particular, y los clásicos en general, debemos hacer hincapié en algo que aunque es consustancial a la ley de costes comparativos, normalmente se tiende a olvidar. Nos referimos a la teoría del valor-trabajo hipótesis principal de toda la Teoría Ricardiana y por lo tanto formando parte también del capítulo VII “On Foreign Trade”, dentro de sus “Principles of Political Economy and Taxation”. Es allí donde Ricardo expresa la imposibilidad de

11. A. EMMANUEL (1969), pág. 30.

“trasladar” sin más la ley de formación del valor-precio en el interior de un país a un campo internacional, ¿por qué?

“La diferencia a este respecto, entre un sólo país y varios, es fácilmente explicable. La razón está en la dificultad con que el capital se mueve de un país a otro, con el objeto de buscar un empleo beneficioso y en lo fácil que resulta el traspaso de actividad de una provincia a otra dentro del mismo país”.¹²

Movilidad o no de los factores de producción, ahí según Ricardo vamos a encontrar la diferencia que separa la formación del valor al interior del exterior. Para Ricardo que explicitó el hecho de que si bien al interior de la nación la libre circulación de los factores de producción (hombres y capital) hace posible una paraecuación del valor, no podemos sostener esta hipótesis en cuanto la apliquemos al comercio internacional. Aquí, expresa Ricardo, es completamente distinto y así en vez de movilidad del factor trabajo y del factor capital, debemos hablar de inmovilidad en el plano internacional de ambos factores, lo que hace imposible toda igualdad de la tasa de remuneración respectiva y que por lo tanto la ley del valor-trabajo no se produzca en el marco internacional.

Ahora bien, que exista inmovilidad de los factores trabajo y capital en el plano exterior no significa que Ricardo abandonara la Teoría del valor-trabajo, sino que simplemente expone su inaplicabilidad, aunque, eso sí, estableciendo todo el desarrollo de los costes comparativos en función de los costes relativos medidos éstos en horas-trabajo. Es decir, la ley de costes comparativos nace segmentada en su configuración por los costes, resaltando Ricardo por tanto cuál sería el factor determinante último en toda formación de precios, a saber, los costes.

La hipótesis principal sobre la que descansa la ley de costes comparativos es entonces: inmovilidad de los factores trabajo y capital: el tratamiento y análisis que se den a esta hipótesis resultará fundamental para el significado y desarrollo de la ley de costes comparativos, como más tarde veremos.

4. APORTACIONES DE LA LEY

¿En qué, si en algo ha cambiado la ley desde que la formuló Ricardo?

Habíamos hablado de la indeterminación que mostraba la exposición Ricardiana sobre la ley, a la hora de fijar una relación real de inter-

12. D. RICARDO (1817), pág. 83.

cambio precisa (relación de precios internacionales) entre los dos países al acceder al comercio. Recordemos que entre los límites marcados por los costes comparativos entre los dos países existía una franja, terreno de nadie que no estaba delimitado, las fluctuaciones podrían ser, repetimos, entre:

1 Trigo = 7/9 de Paño en el país X.

1 Trigo = 6/5 de Paño en el país Y

o si así lo preferimos, lo que se trata es de cómo repartir las 30 horas-trabajo ganadas por la colectividad al entrar en juego la especialización y por lo tanto la ventaja para el conjunto. ¿Quién, qué país obtendrá la totalidad o parte de la ventaja obtenida?

A esto dedicó su labor Stuart Mill, pretendiendo crear una base científica sobre la formación del valor internacional, al demostrar la relación a que se intercambiarían las mercancías de un país a otro. Aunque su aportación parte de la formulación ricardiana, realiza un cambio menor cuando considera fija la cantidad de trabajo en cada uno de los dos países, pero con diferentes producciones, en vez de como Ricardo, considerar fija la producción con diferentes cantidades de trabajo; no obstante, este cambio posibilitará el que la ley queda parcialmente re-entizada como de "ventaja comparativa" en vez de "costes comparativos".¹³

Resaltar el cambio no es por la aportación teórica que conlleva sino por convencimiento de que asistimos, como en otras ramas de la Teoría Económica, con Stuart Mill, a un cambio de énfasis del lado de los costes (teoría del valor trabajo) hacia el lado de la demanda; cambio de gran importancia para la economía.

Enfín, la manera de responder a la pregunta concreta que nos hemos hecho más arriba (en qué cuantía y quién obtendrá la ventaja del comercio) viene dada por Stuart Mill con el apoyo de unas herramientas teóricas, éstas son: Relaciones reales de intercambio, Demanda recíproca y Equilibrio estable en las transacciones.

El giro sutil ya enunciado anteriormente, el poder hablar después de Stuart Mill de "ventaja comparativa del trabajo", en lugar del ricardiano "costes comparativos del trabajo" nos va a permitir dar nombre a las bandas de fluctuación en que se movían los precios de intercambio,

13. J. STUART MILL (1847), pág. 584-585. Que sean los costes de trabajo diferentes y la producción constante como lo expresa el modelo de Ricardo y no la producción diferente con costes trabajo constantes, como postula Stuart Mill, posibilita: 1) hablar de ventaja comparativa en lugar de costos trabajo comparativos; 2) poder hablar de relación real de intercambio, principalmente real, ya que se compara una mercancía con otra, no un coste trabajo con otro.

así diremos que los límites marcados por los costes de producción serán las posibles relaciones reales de intercambio que vendrán determinadas por los precios domésticos existentes al interior del país. Estos (precios interiores) estarán fundados en la eficacia relativa del trabajo, eficacia que podrá variar en cada país.

In put Trabajo Hombre/año	País	Out put	
		Acero (Tns)	Cereal (Tns)
10	Bélgica	20	20
10	Francia	10	15

A pesar de contabilizar la misma cantidad de trabajo (in put), la producción (out put) de Francia y Bélgica de Acero y Cereal es bastante diferente. Bélgica tiene una ventaja absoluta en la producción de las dos mercancías (20 Tns. en Acero contra 10 y 20 Tns. de Cereal contra 15), pero posee una clara ventaja comparativa en Acero (2 a 1), comparado con Cereal (2 a 1,5). La menor desventaja comparativa para Francia es en Cereal. Por lo tanto es la "ventaja comparativa" lo que marcará las líneas de especialización beneficiosa, caso de existir comercio.

La relación definitiva dependerá según Stuart Mill de las elasticidades de demanda de cada país para cada bien importado, es decir, lo que llamamos elasticidades recíprocas de demanda. Añadiendo además Stuart Mill que la relación de precios obtenida será estable si, y sólo si el valor de la exportación de cada país equivale al valor de la importación del mismo país.

En nuestro ejemplo, el intercambio se establecería en una relación de 10 de acero entre 1,25 de cereal, siempre que las necesidades de cada país estén igualmente identificadas, lo que posibilita una nueva relación de intercambio, es decir, que cuando Bélgica desea 1.000.000 x 12,5 = 12.500.000 cereal (Qm), Francia desea a su vez 1.000.000 x 10 = 10.000.000 de acero (Tm.). En este caso, las demandas recíprocas encuentran un precio de intercambio estable.

Sin embargo, y si por un casual la cantidad demandada por cada país variara de la antedicha, es fácil deducir que nos encontraríamos en una posición de desequilibrio y por lo tanto no podríamos hablar de precio estable; aunque, y en esto la teoría pura enlaza con el equilibrio general, supuesto el patrón oro, éste se encargaría de llevarnos nueva-

mente vía ajuste de precios al equilibrio estable.¹⁴

El equilibrio estable alcanzado es el tercer supuesto de Stuart Mill expresando que el valor del comercio entre los países alcanzará la misma cuantía en unidades globales monetarias, siendo por tanto sus importaciones iguales en el valor a sus exportaciones.

Mantener este supuesto ayudaría en gran medida a alejar aún más la Teoría del Comercio Internacional de una contrastación empírica.

El teorema Ricardiano al pasar por los filtros creados en su mayoría por Stuart Mill, se nos aparece en sus rasgos más característicos como:

1.— Los límites de intercambio nos vienen dados por los valores extremos que puedan tomar las relaciones reales de intercambio que, como se ha visto, se basan en última instancia en la ventaja comparativa del trabajo en cada país.

2.— Dentro de los límites anteriores serán las demandas recíprocas (la demanda de cada país para los productos del otro) las que nos den la solución en cuanto al precio estable.

3.— Sólo serán válidas aquellas soluciones de intercambios que igualen el valor de los bienes demandados de un país al valor de los bienes demandados por el otro.

5. REFINAMIENTO, LIMITACIONES Y CRÍTICAS A LA DOCTRINA CLÁSICA DE LOS COSTES COMPARATIVOS

La Teoría Económica en general sigue aportando más nuevas hipótesis contrastables en su camino de llegar a ser ciencia plenamente independiente; en ese proceso de crecimiento, como en todo proceso de creación científica son muchas las hipótesis que, defendidas antes por la ciencia económica, se abandonan por insolventes. Este abandono puede estar formado en principio por dos categorías de hipótesis. Aquéllas que podríamos llamar fundamentales o principales cuyo abandono debe traer consigo necesariamente un cambio de paradigma dentro de la cien-

14. En aquel país cuya demanda hubiera variado, por ejemplo, aumentado la demanda de acero en Francia (siempre, por supuesto; dentro de los límites de las máximas relaciones reales de intercambio obtenible) entonces no cabe duda que Francia tendría que enviar a Bélgica oro, por la diferencia en valor (ya que la demanda de Bélgica no varía). Una vez enviado el oro, asistiríamos a un incremento de precios y salarios en Bélgica que harán variar su relación de intercambio, y así a través de este ajuste, llegar a una nueva posición de equilibrio. No hay posibilidad de desequilibrio, salvo de tipo parcial y momentáneo, el Equilibrio General del país en su vertiente exterior, queda asegurado.

cia o de la parcela de la ciencia en que ocurra y aquéllas que son secundarias, las cuales no alteran sustancialmente la naturaleza de la Ciencia Económica ni tampoco por lo tanto de la rama particular donde operen.

La Teoría Pura del comercio internacional, como se ha venido en llamar la rama de la Teoría Económica que ahora comentamos,¹⁵ en ese avanzar científico, no ha conseguido nunca poner en entredicho las hipótesis fundamentales bajo las que se apoyaba y apoya, motivo por el cual es harto frecuente leer en estudiosos de esa ciencia afirmaciones como:

“Desde los tiempos de Ricardo y Mill hasta el presente, la esencia de la teoría del comercio internacional ha permanecido relativamente intacta”.¹⁶

En lo que sigue intentaremos pasar revista a las principales polémicas, críticas y aportaciones que surgieron en la literatura económica post-clásica, en cuanto a la Teoría Pura del Comercio se refiere. Todo ello nos dará más y mejor información para evaluar la “relevancia teórica” de esta rama de la Teoría en concreto.

Empezamos con el entredicho en que fue puesta la Teoría en su tratamiento de la homogeneidad del factor trabajo. Taussig¹⁷ fue uno de los primeros en ver la incidencia resultante al tratar el factor trabajo como homogéneo.

Si las diferencias entre los distintos países y las distintas clases de factor trabajo se pueden suponer semejantes, en ese caso, la Teoría del Comercio Internacional no quedaría afectada, pues al existir el paralelismo entre los países, el efecto total sería neutro.

Por el contrario, si los salarios pagados en los distintos países para las mismas clases de factor trabajo fueran diferentes, dicha diferencia salarial (al ser, por ejemplo, especialmente bajos en un país donde existe una mano de obra sin especializar abundante) ocasionaría la producción de determinada mercancía a un coste inferior en términos monetarios que sus competidores.

El resultado de esa aparente “mayor productividad” por parte del país a bajos salarios, puede transformarse en una amenaza para su competidor, aunque y esto es lo importante, el país en cuestión no posea ventaja comparativa alguna. Estas posibles excepciones a la Teoría del Comercio fueron, no obstante, tratadas de marginales por su propio expositor, con lo cual rescataba a la Teoría del posible fracaso en cuanto

15. El término “pura” parece que se debe a Marshall, para distinguirse de la Teoría Monetaria. J. HADISH BAFWETY (1971), pág. 53.

16. ELLSWORTH (1964), pág. 67.

17. F.W. TAUSSIG (1966). pág. 78.

a su predicción. Taussig consecuentemente las englobó en un apartado genérico de "grupos no competitivos" queriendo dar la impresión con ello de que al no estar sujetos dichos grupos a las leyes de competencia, no debilitarían sustancialmente el edificio Teórico del Comercio Internacional.

En dicha excepción los bajos salarios actuarían como un sustituto de la ventaja a obtener por el país en función de sus costes comparativos.

El caso expuesto por Taussig y tratado por el mismo como marginal, lo será siempre y cuando nos circunscribamos como él lo hace¹⁸ al comercio entre naciones de igual o parecido desarrollo. En este caso sí, sólo de una manera circunstancial se dará una caída en los salarios de un país que pueda incidir o bien en el trabajo altamente técnico o en la mano de obra sin cualificar, ayudando todo ello a obtener "beneficios inesperados" con el comercio.

¿Qué ocurrirá de dicha excepcionalidad al introducirse en el comercio internacional entre Naciones con distinto grado de desarrollo? En este caso la estructura teórica quedará ampliamente dañada, y por tanto su poder de explicación reducido. Si lo que se pretendía excepcional (existencia de grupos de factores al margen de las leyes de la competencia) deviene normal, habremos encontrado una primera crítica seria a la Teoría del Comercio Internacional.

De la homogeneidad del factor trabajo a nivel internacional se pasó a criticar la teoría de la ventaja comparativa en relación con la estructura de los costes al interior de cada país.

La mayoría de los autores que han tratado el tema, Sidgwick, Edgeworth, Marshall, etc., trabajan con costes constantes, evitando así los problemas de economías o deseconomías externas que se podrían generar al trabajar con costes crecientes o decrecientes. No obstante, la creencia era general de que todo paso de proteccionismo a libre cambio podría suponer una pérdida en sus intercambios para el país que actuara con costes constantes.¹⁹

Si los países a la apertura del comercio se especializan en una actividad a costes crecientes, el comercio puede muy bien hacerse imposible dado que toda estructura de costes crecientes anularía más tarde o

18. Para Taussig, el comercio entre las naciones europeas se dará de acuerdo con los costes comparativos y los "grupos no competitivos" no existirán salvo excepcionalmente, por lo tanto la ley se da en su plenitud, sin embargo para el comercio son "The tropic and other overseas areas", las diferencias en los costes serían de naturaleza absoluta, no comparativa. F.W. TAUSSIG (1966), págs. 44-49.

19. F.Y. EDGEWORTH (1894), pág. 35-40. El país exportador saldrá malparado por la mejora, por lo tanto, y, por paridad de razonamiento puede salir beneficiado con la restricción de las exportaciones.

más temprano la diferencia (ventaja) proporcionada por los costes comparativos.

La estructura de costes idónea al interior de un país, de cara a su posible especialización se muestra entonces de una importancia difícilmente exagerada. Ha tenido consecuentemente muchos representantes en la literatura económica. Resaltemos como ejemplo significativo a Graham, por ser el que quizá más ha estudiado el tema.²⁰

A través de ejemplos numéricos, como ya habían utilizado entre otros Edgeworth, Marshall, etc., Graham va a demostrar que es posible mediante una combinación de costes crecientes y costes decrecientes la afirmación de que el conjunto de países así como país a país, separadamente lleguen a una situación peor con comercio que sin él.

Lo que Graham intentaba demostrar en definitiva, era que las pretendidas bandas del libre cambio del comercio sin restricciones, no se darían en casos concretos de países trabajando con una combinación matemática de costes crecientes y decrecientes. Era la primera vez desde la caída del mercantilismo como escuela del pensamiento que se ponía en duda demostrable la coherencia de la ley de costes comparativos.

Lo que los costes comparativos recomiendan es ir hacia la apertura del comercio y la especialización, sin embargo, siguiendo a Graham existen casos claros donde el posible beneficio del comercio puede resultar en una pérdida más que en una mejora.

¿Qué hizo ante ello la literatura económica? La respuesta aceptada subconscientemente por la ciencia fue la dada por Jacob Viner en sus "Studies in the Theory of International Trade".²¹ Ahí, y después no sólo de aceptar sino de demostrar con un ejemplo más convincente aún que el de Graham la posibilidad de una pérdida neta con la apertura del comercio y por lo tanto profundizar en las contradicciones del teorema, él, Viner, no acepta sus propios argumentos.

¿Cómo se autocontesta? Incluso si es verdad, diría el fallo lógico del teorema, su campo de aplicación para las circunstancias esbozadas por Graham y Viner mismo (combinación de costes crecientes y decrecientes) es tan limitado que su relevancia se nos aparece nula. Es irrelevante, argumenta, porque los costes decrecientes sólo se darán acompañados de economía externa a la empresa y eso es sumamente raro en la realidad.²²

Lo que sí es raro sería ver a las diferentes naciones "jugar" con sus

20. GRAHAM (1948), pág. 127.

21. JACOB VINER (1937), pág. 15.

22. El caso de las economías externas no parece ser tan raro en la realidad como parecía expresar Viner; hoy día sabemos ya que es posible y que sus efectos (unidades de producción con costes decrecientes) terminarían por llegar a situaciones de monopolio. PAUL SAMUELSON (1977), pág. 29. JOAN ROBINSON (1975), artículo 5.

importaciones y exportaciones para evitar la fatídica combinación de costes crecientes y decrecientes que les proporciona una pérdida en su comercio. Existen, a no dudar, otras razones para manipular las importaciones (desaconsejándolas), y las exportaciones (alentándolas), éstas se pueden concretizar en: proteger la producción nacional y conseguir una balanza comercial favorable.²³ Medidas ellas del más puro sabor mercantilista.

6. LA APORTACION DE HESCHER-OHLIN. SU SIGNIFICADO

La aportación de la escuela clásica a la Teoría Pura del Comercio Internacional pretendía alcanzar dos objetivos como ya hemos visto. Por una parte, demostrar las ganancias que los países obtendrían con la apertura del comercio, y por otra, en explicar cuál es el mecanismo de formación de precios internacionales.

Simplificando podríamos introducir el paralelismo entre costes comparativos-ganancias del comercio y demanda recíproca-formación de precios internacionales.

La primera analogía, costes comparativos-ganancias del comercio pertenece a la Economía del Bienestar. Los "costes comparativos" existentes en cada país motivaron (su diferencia) el comercio intrapaíses y éste a su vez generará los beneficios. Los costes vienen "dados" y ni los clásicos ni los post-clásicos se preguntaron el por qué de esas diferencias. La respuesta más corriente era el considerar las diferencias de costes entre los países en el cajón común de la "eficacia", la "laboriosidad", el "espíritu de trabajo", etc. De cualquier manera, ninguna de las respuestas tenía suficiente poder explicativo científico para ser aceptada. "Si existen diferencias en costes entre los países...", el objetivo de la Teoría Pura era entonces encontrar una solución racional al problema de las diferencias en costes. Toda aportación en ese sentido arrojaría luz y ayudaría a interpretar la realidad.

Por supuesto que intentos de explicación ya se habrían realizado. Y, de hecho, algunos ya han sido expuestos; aportaciones de Taussig o Graham. Estos, no obstante, conducen a explicaciones parciales del problema en tanto en cuanto condicionan la mayor productividad del

23. Una balanza comercial favorable significaría una donación (financiación) del país excedentario al otro o al resto del mundo, según los casos; es decir, ni más ni menos tener que bendecir un desequilibrio constante en el comercio entre las naciones, circunstancia ésta rechazada por la ley de costes comparativos, tal y como ya lo hemos visto en la formulación de Stuart Mill. Los estudiosos de la teoría del comercio no podían dar un salto atrás hacia posturas defendidas por su enemigo natural, el mercantilismo. Las consecuencias de Graham, pérdida con el comercio, luego desequilibrio, no se podían admitir.

trabajo por una serie no ortodoxa de factores sin sistematización; así vemos pasar como causante de la mayor productividad (menores costes) al nivel tecnológico, a la mejor cualificación del trabajo, a la mejor dirección empresarial, etc.

Es decir, por lo general estos argumentos tendían a fijar la atención en el exceso de abundancia de ciertos factores para explicar la mayor eficiencia del otro, el trabajo. Además los flujos comerciales mostraban una correlación bastante acusada entre las dotaciones de factores existentes en un país y las mercancías objeto de exportación del mismo país.

En eso radica la aportación de Eli Heckscher y de su discípulo-continuador Bertil Ohlin.²⁴ Ellos fundamentalmente intentan pasar de la explicación en base a ciertas "aptitudes nacionales", que provocarían por sí mismas diferencias en los costes, defendida por los clásicos, a centrar su desarrollo teórico en los factores de producción que existen en un país, como determinante de los distintos costes comparativos.

¿Cuáles son concretamente según Heckscher-Ohlin, las aptitudes nacionales? Ohlin dirá que, al igual que diferentes individuos están diferentemente dotados en cuanto a sus habilidades y posibilidades, así las naciones muestran desigualdades en cuanto a la composición de los factores. Desigualdad que se muestra mejor a la hora de poder producir mercancías y, por consiguiente, poder obtener dichas mercancías a un costo distinto. Todas las naciones tienen terreno agrícola, todas tienen capital y todas tienen fuerza de trabajo. Ahora bien, estos factores que hemos enumerado lo poseen en distintos grados; cada nación los posee en cantidades diferentes, lógico es pensar, por lo tanto, que sus resultados, costes de producción, sean también diferentes.²⁵ Por lo tanto, podemos decir que es la dotación relativa de factores que un país tiene, lo que dará contenido a las "ventajas naturales" o "aptitudes nacionales" de una nación, para, a través de la especialización, provocar el comercio.

El teorema Heckscher-Ohlin, siguiendo a Shone, lo expresamos como sigue:²⁶

"Un país exportará aquellos productos en los que su factor más abundante sea usado en proporción relativamente intensa en su fabricación, e importará aquellos otros que incorporen factores escasos".

24. ELI HECKSCHER (1919), BERTIL OHLIN (1933).

25. Australia tiene más tierra de agricultura, pero menos trabajo, capital y minas que Gran Bretaña, consecuentemente Australia está mejor dotada para la producción de bienes que requieren gran cantidad de tierra agrícola, mientras Gran Bretaña tiene ventaja en la producción de bienes que requieren cantidades considerables de otros factores. BERTIL OHLIN (1933), pág. 12.

26. R. SHONE (1973), pág. 37.

Las hipótesis a resaltar en la aportación H-O, por contraste con la teoría clásica son:

1.— La incorporación del término factores de producción: En el teorema de H-O hay más de uno, concretamente dos, con lo que el teorema se refiere a dos países, dos productos y dos factores ($2 \times 2 \times 2$), (ya no sólo es el trabajo).

2.— Las funciones de producción son lineales, homogéneas y similares, en todos los países. En Ricardo eran diferentes funciones de producción para cada país.

3.— H-O introducen el análisis marginalista de competencia perfecta. Los conceptos de Producto Marginal para el cálculo de pagos de los factores y el de Precio, igual coste marginal para los productos.

Para nuestro propósito (ver el desarrollo y relevancia de la Teoría Pura), debemos preguntarnos si estamos ante un teorema que rompa con la tradición de la ley de costes comparativos, en su tradición clásica-post clásica. La contestación es no, el teorema H-O no implica un alejamiento de la ley de ventaja comparativa.

A pesar de la modernización y la consiguiente sofisticación de las posteriores elaboraciones del teorema H-O, parece apuntarse por todos los estudiosos de la Teoría Pura, que la actual versión de los costes comparativos quede anclada en las premisas trazadas originariamente por Ricardo y que dentro de ese contexto el teorema H-O no representa una alternativa a la teoría ricardiana, sino, más bien, es un complemento.²⁷

¿Por qué complemento, es decir, continuidad y no alternativa? La explícita permanencia de la inmovilidad de los factores trabajo y capital en el teorema H-O le hace coincidir con las tesis ricardianas. Todo ello, como hemos visto, configura en lo fundamental la Teoría Pura del Comercio Internacional, y hacen, por lo tanto, del teorema H-O un apéndice del ricardiano.

Así, lo que antes eran costes comparativos “dados” (para cada país y sin explicación convincente), ahora son dotaciones proporcionales de factores, los cuales provocarán la diferencia de costes y de ahí la explicación del comercio.²⁸

27. Lo expresado anteriormente en cuanto a la no ruptura del teorema de H-O con respecto a la tradición ricardiana queda suficientemente aclarado en el siguiente comentario: “Debo confesar que en previas ediciones de este texto, me entusiasmé con el tratamiento dado por Keckscher-Ohlin hasta el punto de sobrestimar sus diferencias (con respecto al análisis ricardiano) y minimizar la continuidad del pensamiento”. ELLSWORTH (1964), pág. 86.

28. Una diferencia en la escasez relativa de los factores de producción entre un país y otro (esta es la aportación) es una condición necesaria para que exista una diferencia en los costes comparativos y, consecuentemente, para que exista comercio internacional. ELI HECKSCHER (1919), pág. 278.

7. DOTACION DE FACTORES Y EL TEOREMA H-O. EVIDENCIA EMPÍRICA

Un trabajo pionero como intento de contrastación empírica del teorema H-O fue llevado a cabo por Leontieff en base a las tablas in-put out-put de la Economía Americana para 1947.²⁹ De acuerdo con el teorema, el comercio tendría una dirección desde aquellos países con productos basados en abundancia relativa de factores, hacia aquellos otros donde esos mismos factores eran escasos. No nos olvidemos de que, paralelo a este flujo, pero en sentido contrario, debe originarse otra corriente comercial de igual valor.

Sería lógico pensar de U.S.A. como una economía con abundancia relativa del factor capital, dice Leontieff, con lo que su comercio exterior (sus exportaciones) deberá estar compuesto fundamentalmente por mercancías que incorporen el factor capital intensivamente. Consecuentemente, U.S.A. tenderá a importar mercancías que incorporen un bajo nivel intensivo en capital.

La contrastación de Leontieff indicaba exactamente lo contrario a lo que el teorema predecía. Los estados Unidos importaban mercancías con alto contenido de factor capital y exportaban mercancías con alto contenido de factor trabajo, pero de cualquier forma, con poca intensidad en capital.

La teoría quedaba en entredicho, la llamada Paradoja de Leontieff ponía en duda toda posibilidad real de poder explicativo por parte del teorema. Intentos ulteriores de nuevas contrataciones empíricas no han llegado a una respuesta definitiva.³⁰

8. H-O-S Y LA IGUALACION DE PRECIOS DE LOS FACTORES

La tradición de considerar a la demanda como parte cada vez más importante en la formación de los precios en la economía ortodoxa,³¹ tenía que plasmarse también en la teoría encargada de "hallar los precios exteriores".

29. W.W. LEONTIEFF (1954), págs. 3-32.

30. H. ROBERT HELLER (1978), págs. 42-43.

31. Que sea la demanda o la oferta la fuerza predominante en la formación de los precios no es un asunto baladí, detrás de ello se encuentran agazapadas, o las teorías económicas basadas en oferta-coste de producción-valor trabajo, o, por el contrario, todo el aparato demanda-precio-valor subjetivo.

De cualquier manera, no parece haber consenso sobre el pretendido equilibrio de las tijeras marshallianas. Necesariamente alguna de las hojas debe cortar más.

Por ello, nuestra segunda analogía, de la Teoría Pura del Comercio, demanda recíproca-formación de precios internacionales, vemos que se incrusta en la temprana aportación de Stuart Mill ya analizada en páginas anteriores, y que desde allí no va a sufrir eclipse alguno; al igual que ocurre con el "corpus central" de la teoría ortodoxa, también en la Teoría del Comercio Internacional asistiremos a una cada vez mayor influencia de la demanda en la formación de los precios internacionales.

Efectivamente, tanto Heckscher como Ohlin, al enunciar su teorema, en realidad una continuación del ricardiano, como hemos visto, no olvidaron las consecuencias que tendría para la formación de los precios internacionales sus aportaciones.

Si la dirección y el volumen del comercio viene dado en última instancia por las diferencias en la dotación de factores en cada país, el mercado libre, sin restricciones, posibilitará la puesta en marcha de un mecanismo autorregulador que tenderá a la igualación internacional del precio de los factores.

El país bien dotado en un factor de producción determinado, según el teorema, tenderá a exportar mercancías producidas intensivamente con ese factor relativamente abundante, el cual, una vez iniciado el flujo comercial, tenderá a ser relativamente más escaso que antes del comercio, lo que motivará un movimiento en su precio al alza, desde las cotas bajas registradas en el precomercio por su abundancia. Al mismo tiempo, el país que recibe la mercancía (importa), con factor de producción incorporado intensivo (de otra manera no habría lugar al comercio), consigue que el factor antes escaso, se haga relativamente más abundante, con lo que su precio tenderá a bajar desde las cotas altas en las que se encontraba (al ser escaso en el país la dotación de ese factor).

Dicho mecanismo aseguraba una tendencia a la igualación en el precio de los factores, reflejada, claro está, por la igualación del precio del producto (mercancía).

Ni Heckscher ni Ohlin, sin embargo, creyeron que podría pasar de ahí la predicción. Habría una tendencia a la igualación pero, decían, sería imposible hablar de alcanzar una igualación internacional en el precio de los factores. ¿Por qué?

Fundamentalmente por el problema de la "inversión de factores". Una mercancía, dada una determinada remuneración de factores, podía ser producida con una producción intensiva de factores acorde con la dotación que de ellos existiera en el país. Sin embargo, podía muy bien ocurrir que, al variar la remuneración de factores en función del mecanismo de nivelación más arriba descrito (una vez iniciado el flujo comercial), a la nueva tasa de remuneración conseguida, no existiría ya motivación para seguir el comercio, para el país afectado, con la función de producción existente. La solución teórica apunta hacia la posibilidad

de que pueda ocurrir una “inversión de factores”, es decir, de que a las nuevas tasas de precios de los factores el país que exportaba mercancía intensiva en capital, por ejemplo, cambie, insisto, ante la nueva remuneración, a producirla con otro factor intensivo distinto.

El paso que no quisieron o pudieron dar ni Heckscher ni Ohlin ha sido dado por Samuelson.³² El, y bajo ciertos supuestos, demostrará la posibilidad, no tendencia, de la igualación internacional de los precios relativos de los factores y, por ende, de los productos.

Entonces al teorema H-O, vendrá a añadirse la posición de Samuelson, que expresa:

“El comercio libre internacional igualará los precios relativos del producto que, a su vez, igualarán los precios relativos del factor en dos países”.

El enunciado es lo suficientemente claro como para despejar las ambigüedades que en cuanto a la formación de precios internacionales de los factores se habían acumulado. El comercio libre nos llevaría a la igualación del precio de los factores en el comercio internacional. Para ello, Samuelson especifica que, además de las condiciones normales exigidas al modelo teórico (incluida la diversificación de la producción), una nueva especificación es necesaria: Ausencia de “inversión” en la proporción de factores en la producción.

Siempre que se cumpla la nueva hipótesis (no inversión de factores), el comercio libre, sin costes de transportes, nos conduce a una relación biunívoca entre precios relativos de las mercancías y de los factores de producción. Se podrá alcanzar un único precio relativo de mercancías internacional para los dos países que intervienen en el comercio. Si las funciones de producción de los dos países son iguales, ello quiere decir que también serán iguales los precios relativos de los factores de producción y las intensidades con que éstas se utilizan.

Con inversión en la intensidad de los factores no hay posibilidad de conocer el resultado final sobre los precios de los factores, en general estará en función del número de inversiones que existan.

9. HIPOTESIS - BASE

Se han recorrido, de una manera parcial y breve, las bases sobre las que asienta la teoría pura del comercio. Se ha intentado ver cuál ha sido su evolución. Un primer resultado parece llevarnos a una cierta insatisfacción, a lo que no sería extraño la “intocabilidad” de la Teoría Pura

32. P. SAMUELSON (1948), págs. 163-168 ó P. SAMUELSON (1949), págs. 181-97.

desde sus orígenes. Su relevancia queda quizá, por ello, en entredicho. La insatisfacción procede del intento más o menos disimulado de querer imbricar una ley nacida en un mundo teórico, caracterizado por la superioridad y preeminencia de la teoría del valor trabajo, costes de producción, con las sucesivas adaptaciones vía influencia de la demanda. La demanda entrará en el esquema ya antes de la revolución marginalista, como hemos visto, para no perder su peso en las sucesivas aportaciones teóricas, hasta llegar a la teoría neoclásica, donde, indudablemente, sigue reinando.³³

Esta sucesiva usurpación por parte de la teoría del espacio teórico de la oferta en la teoría económica internacional, es reconocida incluso por entusiastas del equilibrio general,³⁴ y es que, si teoría neoclásica es Equilibrio General, y si Equilibrio General es prioritariamente demanda, mal puede inventarse una ley que mantiene sus raíces en postulados ante todo de coste-oferta.

Todo este "constreñimiento teórico" ha llevado a la teoría pura a una situación de profunda irrealidad, haciéndola inviable para la discusión de cualquier problema de interés que se dé en el mundo real.

Resumiendo, las hipótesis-base serán:

- a) El mundo que participa en el intercambio está representado todo él por dos países.
- b) Cada país se encuentra en una situación de equilibrio estacionario con pleno empleo de los recursos.
- c) El valor de las importaciones es igual a las exportaciones.
- d) No hay movilidad, ni del factor trabajo ni del factor capital.

La opinión que del desarrollo teórico predictivo de esa hipótesis se tiene en grandes sectores de economistas, podemos transcribir:

"Ninguna rama de la economía evidencia tanta discrepancia entre la doctrina ortodoxa y los problemas reales como la teoría del comercio internacional".³⁵

33. W. Leontief expresa que, incluso con costes relativos iguales al comercio, aún seguirá realizándose, por efecto de la demanda en el comercio internacional. Así se puede explicar por qué sigue existiendo comercio entre países cuya diferencia comparativa en costes es nula. Ver. W.W. LEONTIEF (1933), pág. 493-503.

34. El verdadero problema a resolver por los estudiosos ortodoxos es el de entroncar el teorema H-O-S dentro de la teoría neoclásica y, todo ello, a pesar de su incontestable vocación neoclásica. Veámos como ejemplo las lamentaciones de un estudioso del equilibrio general y de la inserción de la Teoría Pura en dicho equilibrio.

La teoría H-O-S del comercio internacional no traduce correctamene el modelo neoclásico, omite toda referencia a la noción de utilidad y subestima la influencia ejercida por la demanda, siendo ésta la más igual de las dos cuchillas "iguales de la tijera". C. BIDARD (1976), pág. 548.

35. JOAN ROBINSON (1975) pag. 30.

10. ALTERNATIVAS TEÓRICAS

Hemos insistido a lo largo del capítulo en lo que representa la permanencia de la inmovilidad de los factores a la hora de la formación de los valores internacionales, hipótesis que son altamente irreales y que condicionan gravemente el modelo a la hora de pedirle poder explicativo.

La inmovilidad del factor trabajo, como muy bien señala Emmanuel, no es importante para los clásicos, ya que, al tender la tasa de salarios a su igualación (al mínimo de subsistencia), no es preciso su concurrencia para explicar la ley de costes comparativos; por lo tanto, sólo inmovilidad del factor capital es condición necesaria y suficiente para que los clásicos consideren válida la ley de costes comparativos, pues de lo contrario, no habría modo de comprobar la tendencia a la igualdad de la tasa de beneficios,³⁶ hipótesis suprema en todo proceso competitivo.

Si incluimos el elemento histórico y moral en el precio del factor trabajo, las hipótesis alternativas a mantener para la formación del valor exterior serán la movilidad del factor capital y la inmovilidad del factor trabajo.

Con tales hipótesis la formulación ricardiana se transformará y no existirá ninguna diferencia entre la formación del valor al interior de la nación-estado, de la formación del valor internacional. Asimismo, la demanda no juega un papel importante salvo en los casos de costes no proporcionales, será la oferta la que regule el intercambio. De las dos igualdades (de salarios y de beneficios) que entran en juego con las hipótesis establecidas, tendremos que la movilidad del factor capital obtendrá la tendencia a la igualdad de la tasa de beneficios. Sin embargo, no será así con la correspondiente a los salarios, ya que al no haber movilidad internacional de ellos y al ejercer su influencia al elemento histórico, aparecerán diferencias en sus remuneraciones entre países, lo que nos llevará a su no igualación internacional.

El esquema anterior, siguiendo a Emmanuel, nos proporciona una tendencia a la igualdad en la tasa de beneficios "par-tout", con lo que las diferencias mencionadas en la remuneración de los salarios, no se repercuten internacionalmente sobre los beneficios.

La pregunta es, ¿sobre qué macromagnitud se trasladarán las diferencias salariales?

36. DAVID RICADO (1817), pág. 323. Si el capital afluye libremente hacia los países que le ofrecen el beneficio mayor, no podría haber diferencia en la tasa de beneficio y ninguna otra diferencia podría haber existido en el precio real.

La única salida será sobre los precios de las mercancías, objeto del comercio internacional.

El abandono de la inmovilidad del factor capital en la teoría de los costes comparativos (hipótesis que, no olvidemos, todavía se mantiene en el corpus de la teoría pura), así como la hipótesis ricardiana del coste fisiológico del factor trabajo (mínimo de subsistencia), se manifiestan así como la condición necesaria y suficiente para poder dar un sentido realista a la teoría pura del comercio internacional entroncando con la gran tradición de la economía clásica (teoría valor-trabajo).³⁷ Tanto la justificación de la opinión de estas hipótesis, como sus consecuencias, las esbozaremos en el siguiente capítulo.

Para el propósito de nuestro trabajo, significar las serias dudas que emergen al no encontrar una clara explicación en el estado actual de la Teoría Pura para “demostrar no sólo la bondad del libre comercio, sino la solución al problema de la formación del valor internacional”.

De esta manera, tanto al interior de una unidad económica (estadonación), como hemos analizado en el primer capítulo, como en el caso de que ese mismo estado nación lo estudiemos en sus relaciones con las demás naciones, existe una necesidad de intervención para poder “evitar y mejorar” la deteriorización que realizan los agentes privados si fueran dejados a su libre iniciativa.

11. BIBLIOGRAFIA

- BHAWATY, J. (1971): “Perspectivas de la Teoría Pura del Comercio Internacional”, en *Panoramas Contemporáneos de la Teoría Económica*, Alianza Editorial.
- BIDARD, C. (1976): *Theorie H-O-S et Theorie Neoclasique; un point de vue de Critique Interne*. Economie Appliquée.
- EDGEWORTH, F.Y. (1894): “The Theory of International Values”, *Economic Journal*.
- ELLSWORTH, P.T. (1964): *The International Economy*, The Macmillan Company.
- EMMANUEL, A. (1969): *L'Echange Inegal*, François Maspero.
- GRAHAM, F.D. (1948): *The Theory of International Values*, Princeton University Press.
- GRAHAM, F.D. (1962): S. Hollander, “Malthus and Keynes”, *Economic Journal*.

37. Movilidad del factor capital, inmovilidad del factor trabajo, con el rechazo simultáneo de la hipótesis ricardiana del coste psicológico de la fuerza del trabajo. Movilidad suficiente del primer factor para que la igualación internacional de los beneficios se ofrece y para que el teorema de los precios de producción siga siendo válido, inmovilidad bastante grande del segundo factor para que los desfases interiores de salarios debidos a los factores socio-históricos no puedan ser eliminados; de todo ello resulta, entonces, una necesaria modificación al teorema.

- HECKSCHER, E. (1919) "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Ekonomisk Tidskrift*. Reproducido en "Readings in the Theory of International Trade" (1949), *American Economic Association*.
- HELLER, R. (1968): *International Trade: Theory and Empirical Evidence*, Practice Hall.
- JOHNSON, H.G. (1975): *The New Mercantilism*, Edit. Basil Blackwell.
- KEYNES, J.M. (1974): *The General Theory of Employment Interest and Money*, 1936. Edc. Mcmillan Company;
- LEONTIEFF, W.W. (1933): "The base of Indifference Curves in the Analisis of Foreign Trade", *Quarterly Journal of Economics*.
- LEONTIEFF, W.W. (1954): *Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Reexamined*. En Jadish Bhagwaty (1971): *Readings in International Trade*, Penguin Book.
- OHLIN, B. (1933): *Interegional and International Trade*, Harvard University Press.
- RICARDO, D. (1969): *The principles of Political Economy and Taxation 1817*, Edición de Everyman's Library, London-New York.
- ROBINSON, J. (1975): Introducción al *Estudio sobre la Teoría de los ciclos económicos*, de Michael Kalecky, Editorial Ariel.
- SAMUELSON, P. (1948): "The International Trade and the Equalitation of Factor Prices", *Economic Journal*.
- SAMUELSON, P. (1949): "The International Factor Price once again", *Economic Journal*.
- SAMUELSON, P. (1977): *Introducción a la Economía*, Editorial Aguilar.
- SHONE, R. (1973): *Teoría del comercio internacional*, Editorial Vicens Vives.
- SMITH, A. (1976): *An Inquiry into the Nature and Causes of the wealth of Nations*, 1814, Clarendon Press. Oxford.
- STUART-MILL, J. (1973): *Principles of Political Economy: with some of their Applications to Social Phylosophy*, 1847, August M. Kelly.
- TAUSSIG, F.W. (1966): *International Trade*, 1927, August M. Kelly.
- VINER, J. (1965): *Studies in the Theory of International Trade*, 1937. Reimpresión de August M. Kelly, New York.