

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Pedro Schwartz

IUEM

Documento de Trabajo 2001-3

Año 2001

ABSTRACT

The theory of International Trade should have been treated as a part of the Theory of Inter-individual Trade and the Market but economists have studied it separately because the assumption of factor immobility eases modelling and mathematical treatment. By rescuing Adam Smith's theory of international trade from obloquy this paper tries to emphasise the connection between trade and growth ignored by generations of theorists obsessed with static questions, such as the sharing of benefits from trade, the scientific tariff, and movements of the terms of trade.

The paper starts with the discovery of the mutually beneficial effects of trade by the Classical Greek philosophers and Spanish Schoolmen, proceeds with remarks on Mercantilism and the Physiocrats, and then focuses on the Classical School, with special attention to Hume and Smith. The real import of Ricardo's theory is taken to be possibility of less productive countries to trade despite their high costs and John Stuart Mill is criticised for accepting the infant industries argument. The rebirth of protectionism in the late 19th and early 20th centuries is then analysed, with special attention to Keynes's forsaking of free trade in the 'twenties and 'thirties and his defence of regulated trade at Bretton Woods. Finally the paper relates the ingenious theoretical and empirical contributions of neo-classical economists, lamenting their obsession with comparative statics and hence their talking at cross purposes with protectionists, who at least see that questions of International Trade are connected with growth.

Keywords: Absolute and comparative advantage, Balance of payments, Customs unions, Economic Autarchy, Gold Standard, Heckscher-Ohlin theorem, Import substitution, Infant industries, Intra-industrial trade, *Laissez faire* and free trade, Leontief's paradox , Lerner-Samuelson theorem, Mercantilism, Most favoured nation clause, Projector, Protectionism , Real and nominal exchange rate, Reciprocity, Ventaja absoluta y ventaja relativa, Second best.

JEL: B10, B20, F10, F13

The full text of this paper may be downloaded (in PDF format) from the IUDEM's World-Wide Web site at <http://www.ucm.es/info/iudem>.

RESUMEN

La teoría del comercio internacional debería haber sido tratada como una parte de la teoría del comercio entre individuos y del mercado, pero los economistas la han estudiado separadamente porque el supuesto de inmovilidad de factores facilita la modelización y el tratamiento matemático. Este papel, al rescatar la teoría del comercio internacional de Adam Smith de una condena general, pretende subrayar la conexión entre comercio y crecimiento que generaciones de tratadistas han pasado por alto debido a su obsesión con cuestiones estáticas, como son la división de los beneficios del comercio entre naciones, el arancel científico o la relación real de intercambio.

La historia relatada aquí comienza con el descubrimiento de del mutuo beneficio del comercio descubierto por los filósofos de la Grecia clásica y los escolásticos del Siglo de Oro español, trata luego del comercio en el Mercantilismo y la Fisiocracia, y luego, centrándose en la Escuela Clásica, presta especial atención a Hume y Smith. Interpreta la aportación de Ricardo como la demostración de que los países menos productivos pueden comerciar a pesar de sus altos costes. Stuart Mill es criticado por aceptar la teoría de las industrias nacientes. Se analiza luego el renacimiento del proteccionismo en la 2º mitad del siglo XIX y la primera del XX, haciendo hincapié en el abandono del librecombio por Keynes en los años veinte y treinta y en su defensa de un comercio mundial regulado en Bretton Woods. Para terminar, el papel recoge las ingeniosas contribuciones teóricas y empíricas de los economistas neo-clásicos y lamenta su obsesión con la estática comparativa, que les lleva a un diálogo de sordos con los proteccionistas, quienes al menos intuyen que las cuestiones de comercio internacional están ligadas con el crecimiento económico.

Palabras clave: Arbitrista, Autarquía económica, Balanza de pagos, Cláusula de nación más favorecida, Comercio intra-industrial, Industrias nacientes, *Laissez faire* y Librecombio, Mercantilismo, Paradoja de Leontief, Patrón oro, Proteccionismo, Reciprocidad, Lerner-Samuelson theorem, Segundo óptimo, Sustitución de importaciones, Teorema de Heckscher-

Ohlin, Teorema de Lerner-Samuelson, Tipo de cambio monetario y real, Uniones aduaneras, Ventaja absoluta y ventaja relativa.

JEL: B10, B20, F10, F13

El texto completo de este trabajo puede descargarse (en formato PDF) de la página web del IUDEM: <http://www.ucm.es/info/iudem>

A lo largo de la historia, los tratadistas han tenido la extraña costumbre de estudiar el comercio internacional separadamente del comercio en general, de presentarlo como un negocio que no concierne únicamente a las partes que intercambian dinero, bienes y servicios, sino que afecta directamente el bienestar general de la nación. Pese a que es básico en teoría económica el postular que el intercambio voluntario de bienes y servicios entre particulares beneficia a ambas partes y que ese intercambio en principio sólo concierne a ellas, los estudiosos del comercio internacional han considerado que, cuando tal intercambio se realiza entre individuos o compañías domiciliados en Estados distintos, con bienes y servicios producidos en otra nación, y valorados y adquiridos en monedas diferentes, entonces cambia de naturaleza por razón de sus repercusiones sobre la sociedad en general y es susceptible de vigilancia y regulación por las autoridades.

A esta diferencia de trato se ha intentado dar una justificación analítica. Se ha dicho que hay que distinguir el comercio internacional del comercio interior por la existencia de mayores barreras, ya sea de distancia física, ya políticas en forma de fronteras entre Estados, que impiden o dificultan el movimiento de factores de producción de una zona comercial a otra. Esas barreras, añaden, separan los bienes comerciables de los no comerciables internacionalmente, con importantes consecuencias teóricas y prácticas. Quizá la verdadera razón sea otra, la de que la inmovilidad de importantes factores no comerciables, como son la tierra agrícola, los edificios, las minas, la mano de obra, las plantas industriales, permite construir modelos y derivar teoremas simples y bien definidos sobre su remuneración, así como sobre el intercambio del resto de los bienes que son comerciables. Esos modelos han fascinado a los economistas; mientras que los que buscan representar la actividad económica interior, en que todo se mueve, factores y demandas, han sido más difíciles de tratar combinando la generalidad con el detalle. Además, la existencia de poderes estatales separados, con fronteras controladas por ellos, da pretexto a obsesionarse con las repercusiones políticas de las transacciones y justificar intervenciones en nombre de los intereses nacionales.

Sin embargo de todo esto, es lo cierto que todas las transacciones comerciales, nacionales e internacionales, tienen la misma naturaleza fundamental. La chispa de los intercambios comerciales, tanto dentro como

mental. La chispa de los intercambios comerciales, tanto dentro como fuera de los países, salta cuando, por decirlo así, hay una diferencia de tensión, cuando hay una diferencia de gustos y recursos entre los transactores que lleva a que el negocio favorezca a ambas partes.

1. Efectos externos pecuniarios y no pecuniarios de las transacciones

Pero se dirá que muchas transacciones económicas entre particulares puede considerarse que en cierta forma repercuten en los intereses de los demás miembros de la sociedad. Empero esto no basta para considerar que no les es aplicable el modelo de libre mercado, pues la mayor parte de estas repercusiones sobre terceros son de tipo pecuniario y contribuyen al buen funcionamiento del sistema económico.

Las transacciones entre particulares tienen siempre consecuencias monetarias sobre terceros. Las repercusiones de este tipo se conocen como efectos externos “pecuniarios” y consisten en las repercusiones de las transacciones individuales sobre los precios del mercado en el que se ha realizado el intercambio. Por ejemplo, si compro un amplio terreno en mi localidad, esta transacción hará subir de manera más o menos perceptible los precios del mercado inmobiliario local y así afectará a personas que no han tomado parte en la transacción. Pero tal repercusión monetaria es de la esencia misma del sistema de libre mercado. El alza de precios debida a mi compra transmite a otros posibles transactores una información muy útil sobre la oferta y demanda inmobiliaria en la localidad que facilita la competencia, y al propio tiempo suministra incentivos para que la actividad económica se reajuste a las nuevas circunstancias del mercado inmobiliario local. Todo ello, información e incentivos, son factores decisivos de crecimiento económico.

Del mismo modo, la adquisición de un buque de crudo petrolero por una refinería española a la Sonatrach argelina modifica al alza, al menos infinitesimalmente, el precio mundial del crudo y deprime mínimamente la cotización del euro frente al dólar, al tiempo que aumenta la competencia y deprime los precios en el mercado energético español. Porque los precios transmiten información sobre escasez y abundancia relativas e incentivan a quienes participan en el mercado a buscar su beneficio, los autores que llamamos “clásicos” consideran que la libertad de transacciones, al ajustar la economía mundial a las circunstancias de cada momento y fomentar así el

crecimiento económico, es tan necesaria en el comercio internacional como lo es localmente.

Hay un segundo tipo de efectos externos, los llamados “no pecuniarios”, que también son conocidos bajo la denominación poco acertada de “defectos del mercado”. Las repercusiones no pecuniarias son las que se reflejan, no por vía del sistema de precios, sino directamente por estímulos físicos o psíquicos agradables o desagradables, sobre quienes no han tomado parte en el negocio. Si instalo un aeroclub en ese terreno que he comprado, ello supondrá una ventaja directa no pecuniaria para los vecinos en la medida utilicen sus diversas instalaciones y una desventaja en la medida en que sufran con el ruido. En estos casos puede ocurrir que sea necesaria una intervención administrativa que regule, con permisos y compensaciones, los usos del suelo. Pero, como nos ha hecho ver Ronald Coase (1960), muy a menudo los efectos externos no pecuniarios se “internalizan” por medio de la negociación entre las partes y se compensan con intercambios entre particulares: en este caso, por ejemplo, permitiendo a los afectados por el ruido el uso de las instalaciones sociales por un precio reducido. En el comercio interior, son raros los efectos externos “no pecuniarios” sobre los que resulta imposible llegar a acuerdos, ya políticos, ya mercantiles, entre todos los implicados para así resolverlos. En el ámbito internacional, sin embargo, por el enfrentamiento entre potestades soberanas, son más frecuentes los conflictos no pecuniarios innegociables, tales como la desigual contribución de aliados a los gastos militares, o el descontrol de la contaminación transfronteriza, o la dificultosa represión de la delincuencia organizada.

En todo caso, aceptando que en materia de relaciones exteriores pudiera haber más ocasiones de conflicto y justificación de controles unilaterales, por la aparición de efectos externos no pecuniarios, queda abierta la cuestión de si hay razones para intervenir en las transacciones internacionales cuando sus efectos se transmiten puramente a través de los precios. Más concretamente, habrá que examinar si la competencia de las importaciones baratas venidas del extranjero puede ser dañina; o si un exceso de compras o de ventas en el extranjero deba preocupar: es decir, si las transacciones internacionales y el equilibrio de la balanza de pagos son objetivos aceptables de la política pública [Febrero (1994)].

La cuestión es trascendental, porque esas intervenciones políticas en el comercio internacional exigen una sólida justificación, pues afectan el bienestar de los individuos que componen una sociedad y la velocidad de crecimiento de la economía, y más gravemente aún recortan las libertades eco-

nómicas en todos los ámbitos. En cuanto se abre el portillo a las intervenciones administrativas en las actividades mercantiles internacionales, tal suspensión de la libertad de comercio tiende a extenderse, cual mancha de aceite, a las actividades mercantiles en el interior. Pedro Fraile, en su aguda diatriba *La retórica contra la competencia en España* (1998), ha notado que las intervenciones del Estado español en el comercio internacional durante el siglo anterior a 1975, acabaron reduciendo gravemente el grado de libertad económica en el interior del país; y ello porque los oligopolios y coaliciones de intereses público-privados en el interior de España pudieron perpetuarse porque el intercambio de bienes, servicios y capitales con el extranjero estuvo estrechamente controlado.

Por sus efectos sobre la libertad económica e individual resulta, pues, importante dilucidar si el intercambio de bienes y servicios entre agentes ubicados en naciones distintas es esencialmente diferente del comercio interior y si no han de estar ambos presididos por la libertad. El fomento político de las exportaciones, el control de las importaciones, y la defensa de la reserva de divisas ¿distorsionan innecesariamente el comercio internacional o son intervenciones aceptables, siempre o en algunas circunstancias? Para buscar una contestación a estas preguntas, realizaremos un recorrido histórico por las doctrinas económicas sobre el comercio internacional.

2. Primeras nociones: la ventaja mutua del comercio

Los individuos comerciamos si la utilidad de bienes y servicios que poseemos aumenta cuando los intercambiamos por algo que puedan ofrecernos los demás. Si no fuera así, nos abstendríamos de comerciar. Dicho a la manera de los economistas, seguiremos intercambiando cantidades de los bienes y servicios que poseemos o producimos, hasta el momento en que el bienestar o satisfacción que nos produce lo que tenemos del bien comprado se iguale a la pérdida de utilidad causada por la reducción de la cantidad del bien que hemos ido cediendo a cambio, y viceversa.

La idea fundamental, pues, de toda esta materia es que el beneficio del comercio en general no nace del expolio de una parte por otra, sino de ventajas o mejoras de bienestar obtenidas por ambas. El descubrimiento de esta realidad es muy antiguo. Aristóteles (384–322 a.C.) describió el beneficio y razón de ser del comercio como el intercambio de lo que a cada uno le sobraba para conseguir lo que a cada uno faltaba. Su idea fue recogida por Santo Tomás de Aquino (1226–1274) y sus discípulos los doctores escolás-

ticos. Santo Tomás consideró incluso que la profesión de comerciante era lícita y el beneficio obtenido por los tratantes, neutro desde el punto de vista moral, pues su valor ético dependía del uso que el comerciante hiciera de sus ganancias. Este razonamiento pronto se extendió al comercio ambulante o internacional.

La licitud del libre comercio internacional se planteó acuciantemente con motivo de la conquista de las Indias por los castellanos. Los teólogos de Salamanca se cuestionaron inmediatamente si era lícita la invasión de lo que luego se llamaría América, a sabiendas de que aquellas tierras habían pertenecido desde tiempo inmemorial a las naciones indias que las habitaban. En una “relección” o conferencia universitaria que pronunció en 1538-39, el maestro Francisco de Vitoria (1485–1546) planteó la llamada “duda indiana” [Pereña (1998)]. Examinó este eximio teólogo dos argumentos comúnmente utilizados para justificar la invasión, a saber, la salvación de las almas de los indígenas y la libertad de comercio con ellos. Para Vitoria, la evangelización habría de realizarse con métodos suaves y pacíficos, y en el comercio sólo habría de emplearse la fuerza si los caciques indios lo prohibían a sus súbditos, pues la libertad de comercio era un “derecho natural de libre comunicación entre los pueblos”. Estas dos ideas inspiraron la legislación Real de las Indias, que, es cierto, distó mucho de poner coto a los abusos que ocurrían en la práctica. También es cierto que los teólogos de Salamanca no utilizaron el argumento de ese derecho natural de comerciar libremente para criticar el monopolio del comercio americano que, desde el reinado de Isabel la Católica hasta el de Carlos III, concedieron los monarcas castellanos a Sevilla y luego a Cádiz, así como el cierre casi total de las Indias a los barcos de otros países.

3. Los mercantilistas

La postura de los doctores contrasta también con los consejos de muchos llamados **arbitristas**, que escribían memoriales al rey, con objeto de señalarle modos de allegar fondos para la Corona, y de aumentar la población y de fomentar prosperidad de sus reinos, interviniendo entre otras cosas en el comercio con extranjeros.

Tampoco las Cortes de Castilla se mostraron partidarias de la plena libertad de comercio con otras naciones. Menudearon por un lado las demandas de que el rey prohibiera la exportación o “saca” de metales preciosos por los particulares a tierras extranjeras, apelando a la necesidad que el Tesoro tenía de

moneda de alto valor para atender a la financiación de las guerras extranjeras de la monarquía, así como a la falta de medios de pago para el comercio interior de Castilla. Si hubiesen leído con atención los tratados de los doctores de Salamanca, estos “arbitristas” habrían comprendido que el dinero no es en sí riqueza, que los ejércitos y toda la actividad de la monarquía al final se pagan con mercancías, y que la abundancia de moneda trae consigo subidas de precios con efímeras ilusiones de prosperidad.

También pidieron repetidamente los memorialistas y las Cortes que el rey protegiera con prohibiciones y **aranceles** las producciones locales frente a la competencia de manufacturas extranjeras. Luis de Ortiz, un factor del rey e impresor de libros en Burgos, que sabemos vivía en 1535 y en 1562, fue un pionero en la confección de una **balanza de pagos**, es decir de una cuenta de gastos por importaciones e ingresos por exportaciones de Castilla. Presentó tales cálculos a Felipe II en su memorial titulado “Sobre cómo quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo” (MS, 1558), en el que sugirió al rey que limitara la importación de mercancías para obtener así un excedente o saldo positivo en las cuentas con el exterior. No es por pura coincidencia que Ortiz pidió se prohibiese totalmente la importación de libros extranjeros, alegando que eran peligrosos para las almas y causantes de un dispendio innecesario, pues él y sus socios eran editores en Burgos y los imprimían tan buenos y santos.

Fue Adam Smith [(1776), IV.i] el que denominó esta doctrina intervencionista con el apelativo de “sistema mercantil” o “**mercantilismo**”, apelativo que ha perdurado. Aunque el pensamiento desarrollado durante tres siglos por estos escritores partidarios de la intervención real en el comercio exterior fuese muy vario, e incluso confuso y contradictorio, es posible resumirlo en cuatro características. Tomemos como ejemplo los *Ocho discursos* de Sancho de Moncada (1580-c. 1638) sobre *Restauración política de España* (1619). Primeramente, consideraba Moncada que debía impedirse la exportación de materias primas y otros bienes sin elaborar a cambio de productos elaborados, pues consideraba que era necesario transformar la lana y los metales en Castilla para exportarlos con mayor valor añadido. En segundo lugar, sostenía que podían sustituirse los bienes importados de fuera por productos locales, que saldrían más baratos si se atraían artesanos y se establecían fábricas. En tercer lugar, daba mucha importancia a que Castilla conservara una porción lo más amplia posible de los metales preciosos que labraba en las minas americanas, para lo que pidió, no sólo que se prohibiera la exportación de moneda sino también que se revaluara de la plata, es decir, se devaluara la moneda de cuenta castellana. En cuarto

lugar, pidió la sustitución de impuestos interiores, como el indirecto de la alcabala, por impuestos sobre las exportaciones e importaciones, que cobrándose en las fronteras del Reino llevarían a la desaparición de las aduanas interiores. Estas cuatro notas del mercantilismo, la defensa del trabajo nacional, la industrialización forzada, el ansia de metales preciosos, y la comodidad de los ingresos fiscales obtenidos del comercio exterior, han sido rasgos constantes del pensamiento proteccionista y objeto permanente de las refutaciones de quienes defienden la idéntica naturaleza del comercio interior y exterior. En todo caso, Sancho de Moncada no se andaba con chiquitas en cuanto a los medios de intervención estatal: “el medio más eficaz es poner [...] un tribunal de jueces seculares, que procedan por vía de inquisición, siguiendo el estilo de la Apostólica de España, contra los que sacaren, o entraren, cosas prohibidas, afrontando y condenando irremisiblemente a muerte a los culpados” [Discurso I, capítulo xix].

En la propia España hubo defensores del libre comercio durante la etapa llamada “mercantilista”, como Alberto Struzzi (¿1555-65?-1638), estudiado por Echevarría (1995). Por el contrario en otras naciones de Europa hubo partidarios ardientes de la intervención. De hecho fue en Francia y en Inglaterra donde se anudó verdaderamente la polémica sobre la naturaleza y efectos del comercio exterior. El intendente de Luis XIV, Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), durante los muchos años que ocupó el cargo, tomó toda clase de medidas para fomentar la industrialización de Francia con incentivos que la favorecían frente a la agricultura y con prohibiciones y aranceles que la defendían de la competencia extranjera. Creó un sistema por el que los fabricantes agremiados se convirtieron en recaudadores de los impuestos a cambio del privilegio de exclusividad. Asimismo, llevó adelante una política de creación de fábricas reales, para producir cristales, tapices, porcelana, armamentos, también protegidas frente a la competencia de las Provincias Unidas e Inglaterra. La idea de que la prosperidad de un país puede conseguirse con la intervención del Estado, no sólo en las actividades fabriles de la nación, sino también en el comercio exterior, tuvo pues un destacado campeón en Colbert, modelo de muchos servidores públicos en Francia, donde llegó a crear una tradición que aún alienta.

En Inglaterra, la concesión de monopolios privilegiados frente a la competencia interior y extranjera no resultó tan fácil como en Francia, pues la Corona se encontró con los esfuerzos del Parlamento para arrebatarle esa fuente de privilegios. Estos enfrentamientos fomentaron la competencia entre monopolistas creados por el rey y por la Cámara Baja, a lo que se añadía que el *Common Law* o derecho común continuó considerando la

libertad comercial como el sistema natural, lo que permitió un mayor grado de libertad empresarial que en Francia [Root, (1994)]. Ese menor control real y la mayor libertad de discusión característica de un país protestante permitieron que progresara el razonamiento sobre cuestiones de comercio internacional. Así, los que conocemos como “nuevos mercantilistas” comenzaron a criticar la prohibición de toda “saca” de metales preciosos y dieron argumentos a favor de medidas que se contentaran con mantener el superávit de la balanza de pagos. El más famoso de esos nuevos mercantilistas es Thomas Mun (1571–1641), autor entre otras obras de *England's Treasure by Forraign Trade* (póstumo, 1664), libro al que Adam Smith dedicó más tarde largos párrafos en *La riqueza de las naciones*. Era Mun empleado de la *India House*, la compañía mercantil que había colonizado la India al amparo de una Carta de privilegio exclusivo concedida por la Corona. Los críticos de esta compañía la atacaban porque exportaba moneda de plata de Inglaterra para adquirir bienes en Oriente y revenderlos en Europa, agitando el fantasma de que así podía dejar a Inglaterra sin tesoro. Mun hizo notar que, en vez de la prohibición total de sacar plata del Reino, convenía a Inglaterra que la *East India Company* obtuviese con sus exportaciones metálicas un saldo positivo en su balanza comercial, pues eso resultaba a la postre en una entrada neta de metales preciosos en el país. Esta reflexión trasladó la discusión sobre el comercio exterior a un nuevo terreno. Después de Mun, el pensamiento mercantilista, en vez de preocuparse por la acumulación de metales preciosos, como si éstos fueran la encarnación de la riqueza, pasó a subrayar la importancia crucial de un saldo positivo de exportaciones, una idea que Smith también mostró que era errónea, aunque por desgracia ha pervivido hasta el día de hoy [Viner (1937), cap. I y cap. II.i].

4. *Laissez faire, laissez passer*

El paso siguiente en la mejor comprensión del comercio internacional se dio en Francia, como reacción contra la política y la ideología de los Colbertistas. La escuela de los “fisiócratas”, como se la conoce hoy, o de los “economistas”, como entonces se la llamó, buscó dar una justificación científica a la no intervención del Estado en el comercio tanto nacional como internacional.

Durante la minoridad de Luis XV, se formó un grupo de estudiosos de los asuntos políticos, cuyo objeto era crear una base analítica que permitiese mejorar la política económica de Francia. Un comerciante francés que había

vivido largos años en Cádiz, llamado Vincent de Gournay (1712–1759), reunió a su alrededor un grupo de discípulos, cuyo objeto fue desde el principio descubrir las leyes naturales de la economía, leyes que los gobernantes desobedecían con grave daño para todos. Gournay fue al parecer quien acuñó la frase “**laissez faire**, laissez passer, tout va de soi” (Dejad hacer, dejad circular, todo va solo), frase que desde entonces se ha convertido en el eslogan de los librecambistas. Uno de sus discípulos más aventajados fue Anne-Robert-Jacques Turgot (1727–1791), quien aprendió de Gournay algunas ideas decisivas para la naciente tradición librecambista: que el comercio colonial debía estar abierto a todas las naciones; que las prohibiciones de importar mercancías extranjeras o de exportar materias primas, lejos de fomentar la industria nacional, desarreglaban su curso natural; que la protección o privilegios concedidos a un tipo de comercio hacían daño a todos los demás; que las reglamentaciones tendentes a tasar y fijar el precio de los suministros esenciales aumentaban los vaivenes y reducían la calidad de las mercancías controladas. [Condorcet (1786), 31-34]

El liderazgo de ese grupo pasó a manos del médico de Madame Pompadour, François Quesnay (1694–1774), quien construyó el primer modelo matemático conocido del conjunto de una economía, modelo que él llamó *Tableau économique* (ediciones de 1758 a 1766). Se trataba, con este cuadro y las explicaciones que lo acompañaban, de hacer ver que había una manera natural de organizar los asuntos económicos de las sociedades humanas. Para conseguir el máximo producto neto en un país era esencial que desapareciera cualquier interferencia con el libre funcionamiento de la agricultura, entre otras cualquier protección artificial de la industria. En efecto, para los fisiócratas, era el campo el único sector verdaderamente productivo, pues en él la Naturaleza multiplicaba lo que se había sembrado o criado. El Estado debía esforzarse porque los productos agrícolas tuviesen siempre salida y porque los precios pagados a los agricultores fueran los más estables posible. De aquí que los fisiócratas abogaran a favor de una total libertad de comercio interior y exterior. Era una recomendación comprometida: Turgot, como ministro de Hacienda de Luis XVI, removió todas las trabas al comercio de trigo en Francia, lo que en un período de malas cosechas y hambre provocó revueltas populares y su prematura caída.

En España, el comercio de grano en el interior del país, por impulso del rey Carlos III, se mantuvo libre de 1765 a 1790. El gran Jovellanos (1744-1811), cuyo *Informe en el expediente de la Ley agraria* (1795, 1999) defendía la libertad interior del comercio de cereales pero no su libre importación y exportación, reseñó en su *Diario* [Varela (1988), 128 y Anes (1995)] que

sólo razones de prudencia le retuvieron de proponer “la libre extracción [o exportación] de granos, que creo justa”. Pero hay que admitir que Jovellanos no fue un defensor del libre comercio a ultranza, sino que estaba dispuesto a que se impusieran aquellas prohibiciones y medidas de fomento que sirviesen para mejorar la industria y navegación nacionales, como puede verse en su “Dictamen sobre el uso de las muselinas”, o el “Dictamen sobre el embarque de paños extranjeros a nuestras Colonias” [Jovellanos (1999), 417-29 y 511-20].

5. La visión clásica del comercio: el mecanismo automático del patrón oro

Pasemos ahora a examinar la justificación teórica del **librecambio** en la obras de los grandes **economistas clásicos**, es decir del siglo y pico que va de 1750 a 1870.

Si alguna característica es común a todos los economistas clásicos es su preocupación por el lado real de la economía. Los fenómenos monetarios, los precios y salarios expresados en dinero, la acumulación de medios de pago, les parecían fenómenos superficiales que podían confundir sobre las verdaderas fuerzas que movían la economía. Las intervenciones dirigidas a modificar o utilizar las variables monetarias para obtener algún objetivo político las consideraban inútiles o todo lo más contraproducentes. En el terreno del comercio internacional sostenían que había que apartar el velo de los fenómenos monetarios y fijarse en las producciones tangibles, los costes reales, las demandas efectivas, para comprender cómo funcionaba y que había que hacer para mejorarlo.

David Hume (1711–1776), el gran filósofo e historiador escocés, publicó en 1752 la parte segunda de sus *Ensayos morales, políticos y literarios* que contiene esos papeles sobre cuestiones económicas que han hecho de él uno de los más famosos economistas de todos los tiempos. El primer ensayo de esta colección trata “Del comercio”. En él, Hume se ocupa de los efectos del comercio interior y exterior como si de fenómenos idénticos se tratara, ambos maravillosos instrumentos de riqueza y de poder para una nación.

El comercio extranjero, con sus importaciones, suministra materiales para nuevas manufacturas; y con sus exportaciones, produce trabajo en determinados bienes, que no podrían consumirse en casa [Hume (1752, 1985), 263].

Aquí aparecen dos ideas: una, que la actividad de un Estado no suele aumentar de manera consistente cuando el soberano constriñe el comercio; y dos, que las exportaciones aumentan el empleo en la producción de bienes excedentes, que no encontrarían mercado en casa. Ambas ideas serán recogidas y refinadas por Adam Smith, el gran amigo de Hume.

La aportación más notable de Hume a la teoría del comercio internacional es su análisis del mecanismo de pagos en un sistema de **patrón oro**. El ensayo en el que desentraña esta cuestión monetaria se titula reveladoramente “De la balanza de comercio”; digo reveladoramente porque Hume titula así un trabajo que trata de cuestiones monetarias, lo que equivale a proponer una teoría monetaria de la balanza de pagos. [Cf. Johnson (1972)]. Se enfrenta Hume con el temor, que vimos expresado por algunos de nuestros arbitristas castellanos, de que la saca de metales preciosos pudiera dejar al país sin moneda, fuese esta salida directa en forma de monedas o indirecta como pago por unas importaciones excesivas. La **balanza de pagos**, explicó Hume, no debía ser objeto de preocupación ni de medidas correctoras por parte del Gobierno, pues todo déficit exterior tendía a corregirse espontáneamente, si la circulación de capitales era libre y sin trabas.

Supongamos que las cuatro quintas partes de todo el dinero de la Gran Bretaña desaparezca en una noche.[...] ¿Qué consecuencias tendría? ¿No tendrán que bajar los precios de toda la mano de obra y los bienes reducirse en la misma proporción? [...] ¿Qué nación podría disputarnos cualquier mercado extranjero, o pretender navegar o vender manufacturas al mismo precio que a nosotros nos rendiría un beneficio suficiente? ¿En cuán breve tiempo, por lo tanto, tiene esto que traernos de vuelta el dinero que habíamos perdido y elevarnos al nivel de todas las naciones vecinas?

En un sistema monetario en el que el medio de pago fundamental son las monedas de oro, o los billetes de banco convertibles en oro a la vista, cualquier déficit en la balanza exterior llevará a una reducción de la cantidad de dinero y, a condición de que los precios, tipos de interés y salarios sean flexibles, ello dará lugar a la caída de esos precios y a un aumento de las exportaciones netas hasta restablecer el equilibrio. Y viceversa en el caso de un superávit inicial.

Para que el patrón oro funcione con la suavidad que suponía Hume y que de hecho se dio mayormente durante la época en que ese sistema rigió los pagos del mundo, es decir, de 1865 a 1914, no puede haber precios controlados artificialmente, ni tipos de interés políticamente bajos, ni sindicatos

que consigan impedir reducciones de los salarios nominales. Por ello, el patrón oro ha resultado incompatible con el Estado de Bienestar y las llamadas conquistas del proletariado. [Tortella (2000), cap. V] Sin embargo, aprendida la lección de las inflaciones del siglo XX, y gracias a la disciplina que la libre circulación de capitales impone hoy día a monedas que flotan libremente en competencia con las demás, vuelve a ser verdad, si bien con menos suavidad y menos rapidez, que los déficit y superávit de las balanzas de pagos se resuelven por sí solos, sin necesidad de interferencia administrativa en el comercio entre las naciones.

6. La visión clásica del comercio: la división del trabajo y el crecimiento económico

Adam Smith (1723–1790), además de completar el estudio del funcionamiento del patrón oro con un análisis del dinero bancario, cuando hay libre competencia entre emisores de billetes [Schwartz (1980)], contribuyó señaladamente al análisis del comercio internacional en su faceta real, tanto desde el punto de vista analítico como del bienestar.

Es conocido Smith como el símbolo de la libertad de comercio tanto en el interior de los países como en el mundo en su conjunto. Esta idea hay que matizarla, pero a grandes rasgos es cierta.

Adam Smith, para su defensa del libre comercio parte de la contribución de éste al progreso social, es decir, parte de una visión dinámica del comercio. La primera frase de *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776) es que la producción anual de una nación “es el fondo que originariamente le suministra todos los bienes necesarios y convenientes que consume anualmente”. Con estas palabras, ya está indicando que la riqueza consiste en bienes y servicios reales: rechaza así la idea (defendida por algunos arbitristas) de que la riqueza consiste en oro y plata, y recoge implícitamente la doctrina de Hume de que el mercado se cuida por sí sólo de los metales preciosos. Pero a esto añade que el producto anual es tanto mayor cuanto más sean los trabajadores productivos en proporción a la población; y cuanto mayor sea la productividad de estos trabajadores. Esto le lleva a examinar inmediatamente las causas de las mejoras de la productividad y destaca una sobre todas: la división del trabajo. No es al caso discutir si Smith pasó por alto o no otras fuentes de progreso económico, sino que hemos de fijarnos cuál es, según Smith, la raíz de la

división del trabajo y cuál es una de las condiciones necesarias para que sea cada vez más profunda.

La idea de dividir las operaciones complicadas de cualquier proceso de producción, agrícola o fabril, no fue decidida o planeada por ningún sabio que supiera ver la riqueza que trae consigo, sino que es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual de una cierta propensión de la naturaleza humana: [...] la propensión a negociar, cambiar o permutar una cosa por otra. [I.ii.1].

El comercio es pues la fuente o raíz de la división del trabajo y el tamaño del mercado comercial gobierna cuán profunda vaya a ser esa división y especialización de tareas, según lo expresa en el título del capítulo iii del libro I, “La división del trabajo está limitada por la extensión del mercado”. El mercado se amplía o extiende, añade Smith, cuando caen los costes de transporte, pero también cuando la aparición del dinero facilita el comercio. Así dio los primeros pasos en la conexión entre crecimiento económico, división del trabajo y comercio.

En el libro III, dedicado al análisis de las etapas del crecimiento económico de los países recoge otra idea fundamental de la concepción del comercio como causa de crecimiento económico. El primer capítulo de ese libro se titula precisamente “Del distinto progreso de la opulencia en las distintas naciones”. Comienza por señalar algo que sin duda era cierto en su tiempo, que la mayor proporción del comercio de todas las sociedades es el que tiene lugar entre el campo y la ciudad.

Pero no debe pensarse [...] que la ganancia de la ciudad se base en la pérdida del campo. Las ganancias de ambos son mutuas y recíprocas, y la división del trabajo es en éste, como en todos los demás casos, ventajosa para todas las diferentes personas empleadas en las diversas ocupaciones en que subdivide [III.i.1].

A continuación reafirma por implicación una idea que se encuentra en la base del presente ensayo, la de que no hay diferencia entre el comercio entre el campo y la ciudad de un país, y el comercio entre los individuos de dos países diferentes: a nadie se le ha ocurrido, señala Smith, aplicar las absurdas preocupaciones sobre los déficits de la balanza de comercio a los intercambios entre el campo y la ciudad (o, diríamos hoy, entre Comunidades Autónomas), con lo que Smith implica que son ambas formas de comercio iguales en no tener que preocuparse por la balanza de comercio. Por

fin señala lo que es un elemento fundamental de su teoría del comercio, que el crecimiento de las actividades comerciales tiende a que se empleen más productivamente las personas antes semi-empleadas en el servicio personal de los reyes, y de los nobles militares y eclesiásticos.

En un país en el que no hay comercio extranjero, ni tampoco ninguna de las manufacturas más finas, un hombre con mil libras de renta no puede gastarla de otra manera que manteniendo quizá mil familias a su servicio. En el presente estado de Europa, sin emplear directamente a más de veinte personas [...] mantiene un número tan grande o mayor [...], aunque contribuya, sin embargo, una proporción muy pequeña [de los salarios] de cada uno [III.iv.11].

El **proteccionismo** recibe especial atención en el Libro IV del tratado de Smith. El capítulo segundo se titula “De las restricciones impuestas a la importación de bienes extranjeros que pueden producirse en casa”. Ahí aparece por segunda vez en sus obras la expresión de “la mano invisible”, que tan justamente famosa se iba a hacer. La primera fue en la *Teoría de los sentimientos morales*. [Smith (1759), IV.i.10] El empresario, dice, cuando prefiere apoyar la actividad nacional más que la extranjera, sólo busca su propia seguridad; y cuando dirige su actividad de tal manera que le produzca el máximo valor, sólo pretende su propia ganancia, y, en este caso, como en muchos otros, se ve conducido por una mano invisible a fomentar un fin que no formaba parte de sus intenciones.

Y añade Smith socarronamente que nunca ha visto “que hagan mucho bien los que afectan comerciar por el bien público” [IV.ii.9].

Los historiadores han solido estudiar en Adam Smith, la **estática comparativa**, que atiende a las ganancias de bienestar cuando un país pasa de estar cerrado al comercio internacional, a una situación de fronteras abiertas, y no la relación **dinámica** entre comercio y crecimiento. La teoría de Smith sobre la ganancia puntual de abrirse al comercio internacional se conoce como el argumento de “las uvas en Escocia”. Su país natal conseguiría vino mucho más barato si no se empeñara en producirlo pese a la *ventaja absoluta* de que goza Francia en la producción de este bien.

Por medio de invernaderos podrían producirse muy buenas uvas en Escocia, y también muy buen vino con ellas con un gasto treinta veces mayor que lo que costaría traer un vino por lo menos tan bueno desde países extranjeros. ¿Sería sensato que una ley prohibiera la importación de todos los

vinos extranjeros, sólo para fomentar la producción de clarete y borgoña en Escocia?

Por mínima que sea la ventaja, adquirida o natural, de una producción extranjera sobre la propia, concluye, sería absurdo fomentar una actividad nacional más costosa que una extranjera [IV.ii.15].

Digamos de paso que Smith señaló solamente dos excepciones a esta regla de la libre importación de bienes y servicios. La primera fue que se mostró partidario de las Leyes de Navegación inglesas, por las que era obligatorio que se transportaran en barcos de bandera inglesa las mercancías que tocaran en puerto inglés; lo admitía por razones de defensa nacional, pues eso mantenía preparada la marina y los marineros para caso de guerra. Smith entendía que las Leyes de Navegación no son “favorables al comercio extranjero o a la riqueza que de él se deriva” [IV.ii.30], pero daba implícitamente por supuesto que esa forma de prepararse para la guerra naval era más barata que financiar directamente con impuestos el mantenimiento de una flota de guerra. Es ésta una percepción igualmente discutible que la de creer que el servicio militar obligatorio es más barato que un ejército profesional, sólo porque el coste del tiempo para los reclutas no aparece en los presupuestos del Estado. La segunda excepción era la de exigir **reciprocidad** en la liberación del comercio. Permitía Smith el uso de aranceles como réplica a medidas proteccionistas tomadas por un país extranjero. Esas represalias son un juego peligroso, porque sólo consiguen el efecto de restablecer la libertad de comercio si el país que contesta es mucho mayor que el represaliado, - y aún así aparecerán en el propio país de grupos interesados en mantener la protección. Si otro país quiere hacerse daño protegiéndose, no hay porqué imitarle en lo malo.

Volvamos a lo esencial de la teoría del comercio internacional de Smith. En el fondo de toda su argumentación laten tres ideas fundamentales.

La primera idea fundamental de Smith es que el comercio era un poderoso factor de crecimiento económico. Hla Myint nos ha hecho ver que Smith destacó un fenómeno dinámico distinto del reparto estático de las ganancias de una transacción comercial. El objeto de Smith, ha dicho Myint, era señalar que la libertad de comercio era un poderosísimo factor de crecimiento económico. [Myint (1954)] Ya hemos visto la importancia que prestaba a la extensión del mercado como condición necesaria de la división del trabajo y por tanto del progreso económico. Pues bien, añadió Smith más adelante que gracias al comercio internacional lo estrecho del mercado

doméstico no es óbice para que la división del trabajo lleve los distintos ramos particulares de las artes o las manufacturas a su máxima perfección: porque, franqueando un mercado más amplio para toda aquella porción del producto del trabajo que exceda del consumo doméstico, anima a los operarios a mejorar sus facultades o fuerzas productivas, con lo que el producto anual tomará un incremento considerable y por consiguiente también la riqueza real y la prosperidad del país [IV.i.31].

Si pasamos por alto la mención (errónea) de “sobrante”, tiene Hla Myint razón cuando dice que Smith enfocó la ventaja del comercio internacional desde un punto de vista dinámico, subrayando que sacaba del subempleo a numerosos trabajadores y aumentaba la productividad de los ya empleados, en cuanto el país empezaba a producir para la economía internacional. El comercio internacional libre daba un poderoso impulso al desarrollo de los países atrasados. Iba a ser éste el principal argumento contra la **protección de industrias nacientes**, principal arma de los proteccionistas de años venideros.

La segunda idea fundamental de Smith es la de que la política económica debía atender a los intereses de los consumidores por encima de todo. Insistía en que el consumo es el único fin y propósito de toda producción; y el interés del productor debería ser atendido sólo en la medida en que sea necesario para promover el del consumidor [IV.viii.49].

Los intervencionistas han criticado mucho a Smith por su defensa de los consumidores frente a los productores. Repiten una y otra vez que no sólo somos consumidores sino también productores, una insistencia basada en la idea de que, si un bien pasa a importarse, ello supone una expulsión neta y permanente de locales al desempleo. La premisa que subyace a este razonamiento es que la cantidad de puestos de trabajo en un país es fija. Al contrario, razonaban todos los clásicos, a largo plazo siempre habrá trabajo si los precios y salarios son flexibles, y además un trabajo mejor remunerado por el aumento de productividad precisamente por razón de ese cambio. Por lo tanto, la apertura del país al comercio internacional supondría en fin de cuentas sólo un desplazamiento de trabajadores de un empleo a otro, *en un contexto de mayor productividad*, es decir, de mayor prosperidad general. A corto plazo, admitía Smith, como lo haría Ricardo, [(1821) cap. XXXI] que la repentina apertura del comercio internacional podría causar pérdidas a quienes antes habían estado protegidos. Si la protección había sido tan amplia y continua como para que fueran muchos los empleados en los sectores protegidos, entonces la compasión podría exigir en este caso

que se volviera a la libertad de comercio de forma lenta y gradual, y con mucha precaución y circunspección [IV.ii.40].

Por esta razón llegó a decir Smith que era utópico creer que nunca se llegara a restablecer una completa libertad de comercio en Gran Bretaña. Y ello, no sólo por los prejuicios del público, sino por lo que es mucho más invencible, los intereses privados de muchos individuos [IV.ii.43].

Se equivocaba Smith en este punto: en 1842, el Reino Unido culminó la liberalización unilateral de su comercio, sin exigir lo mismo de los demás países, libertad plena que duró hasta la I Guerra mundial.

La tercera idea fundamental de Smith es que el comercio se explica comparando productividades. Por lo tanto, creo que se equivocan quienes creen que Smith entendía que el beneficio del comercio nacía sólo y, repito, sólo del “*vent for surplus*”, de la salida o intercambio de sobrantes, cual hemos visto que pensaban Aristóteles y los escolásticos. Aunque a veces dijera que se exportaba lo que “sobraba”, en realidad, sólo sobraba en este país lo que en otro se demanda porque el coste de producirlos allí era excesivo.

Los teóricos del comercio internacional han criticado una y otra vez a Smith aduciendo que la estática comparativa del maestro escocés es, analíticamente hablando, inferior a la que en 1817 presentó David Ricardo. Estrictamente hablando, esta crítica es justa, pero pasa por alto el aspecto dinámico del pensamiento de Smith. Diría Ricardo que hay ventaja en comerciar cuando la *relación* entre el coste de producción de un bien o servicio respecto de otro bien o servicio es distinta en un país que en el otro; y que podía ocurrir que un país todos cuyos costes *absolutos* fueran mayores que en el otro pudiera exportar algún producto, incluso vino de Escocia a Francia sin necesidad de protección. Veamos cómo alcanzó Ricardo esta conclusión aparentemente paradójica.

8. La visión clásica del comercio: los costes “comparativos” y la ventaja relativa

David Ricardo (1772–1823) dio dos pasos muy importantes en el análisis del comercio internacional, ambas extensiones de lo dicho por Adam Smith y por Hume.

Por un lado, amplió la teoría de Smith para explicar en qué circunstancias podría esperarse que tuvieran lugar intercambios entre dos países. Es decir, ahondó en la explicación de Smith basada en los costes *absolutos*, subrayando que lo importante era que los costes *relativos* de producción fueran diferentes. Quizá no fuera el primero en utilizar esta idea de la **ventaja comparada**, pues antes que en su obra aparece en Thornton (1802) y Torrens (1815), pero la acuñó Ricardo para siempre. [Véase Chipman (1987), vol. II, 937 y Robbins (1998), 211].

Por otro, amplió la teoría del patrón oro de Hume, señalando el oro tendería a fluir hacia los países más productivos, por lo que los precios monetarios (o el **tipo de cambio real**) se elevarían por encima del nivel del de los países menos productivos, sin que esto afectara los flujos de comercio.

Estas dos ideas son novedosas, sorprendentes y contrarias al sentido común, como muchas veces ocurre con las proposiciones de la ciencia económica. De ellas juntas podemos deducir tres corolarios. El primero es que un país atrasado, cuya productividad es menor en toda la línea que la de otro país más adelantado, no por eso se verá impedido de exportarle alguno de sus bienes y servicios. El segundo es que los salarios (reales y monetarios) y el nivel de vida en el país menos productivo serán más bajos que en el país más productivo, sin que ello implique que el país pobre comete un acto de “**dumping**” por el sólo hecho de que sus trabajadores reciben un remuneración mucho menor que los trabajadores del país rico (si es que las prácticas de dumping dañan a nadie más que quien las realiza). El tercer corolario es que el nivel de precios monetarios del país más adelantado será superior, como lo es el de Madrid respecto de Vitigudino o el de Nueva York respecto de Albany.

El modelo que presenta Ricardo en le capítulo VII de sus *Principios de economía política y tributación* (1817) es muy simple. El caso que examina es un ejemplo de comercio internacional y no interior, en el que los factores de producción, especialmente la mano de obra, no pueden trasladarse libremente y sin coste de un país a otro. Supone Ricardo que inicialmente los dos países de su modelo, Inglaterra y Portugal, producen ambos dos mercancías, paño y vino. Representémoslo en un cuadro.

HORAS DE TRABAJO REQUERIDAS PARA PRODUCIR UNA UNIDAD DE CADA BIEN

Cuadro 1

	Barrica de vino	Pieza de paño	Relación de costes
Portugal	80 horas	90 horas	0,88 v/p
Inglaterra	120 horas	100 horas	1,2 v/p

Antes de que se abra el comercio internacional, los dos países producen ambos bienes. En Portugal, en el tiempo utilizado para producir 1 barrica de vino sólo se consiguen 0,88 piezas de paño. En Inglaterra, por contraste, en el tiempo que se emplea para producir 1 barrica de vino pueden producirse 1,2 piezas de paño. Veamos porqué conviene a Portugal especializarse en la producción vinatera y a Inglaterra en la pañera, aunque los costes de producción del paño sean más bajos en Portugal que en Inglaterra (como ocurría con las uvas y el vino de Smith en Francia y en Escocia). Portugal acabará comprando paño a Inglaterra porque el coste de producción del paño en Portugal es relativamente más alto que el coste de producción de su vino, como puede deducirse del cuadro 1:

$$v_i / v_i < p_a / p_a < 1, \quad (1)$$

entendiendo por v_i el coste de producir vino en horas de trabajo, y por p_a el coste de producir paño en horas de trabajo en cada país indicado por el sufijo P o I . Dicho de otra forma, el coste relativo de producir vino en Portugal comparado con Inglaterra, es menor que el de producir paño. Así empieza a verse que conviene a Portugal producir vino mejor que paño.

Digámoslo de otra manera. Un comerciante portugués, que traficaba en su país en vino y paño, vendiendo la barrica de vino por lo equivalente al salario de 80 horas de trabajo, a cambio de paño cuyo valor es de 90 horas por pieza, descubre que puede hacerlo de otra manera más gananciosa. Exporta un barrica de vino a Inglaterra y la cambia por 1,2 piezas de paño, en vez de por 0,89 de pieza que podría obtener en Portugal. Su beneficio inicial es nada menos que de 0,31 piezas de paño. Cierto es que tal beneficio no puede mantenerse, pues a medida que exporte vino a Inglaterra el valor del preciado líquido allí irá cayendo y la relación de del vino respecto al paño allí se irá haciendo menos ventajosa. Dónde quede al final la relación entre vino y paño, que habrá de ser la misma en los dos países, es cosa que Ricardo no resolvió, sino su joven discípulo John Stuart Mill. Sí queda claro que los productores de vino ingleses se verán forzados a abandonar poco a poco su especialidad y viceversa los pañeros portugueses.

En todo caso, en las condiciones de este simple modelo, cuando se abre el comercio, la producción “mundial” de paño y de vino aumenta con el mismo gasto en horas de trabajo. En efecto, la producción total en el cuadro 1, que antes de abrirse el comercio internacional era de 2 barricas de vino y 2 piezas de paño por 390 horas de trabajo, se convierte en 2,13 barricas de vino y 2,2 piezas de paño por las mismas horas de trabajo. Así aumentará el producto mundial y mejorará inequívocamente el bienestar de todos los consumidores, si bien es cierto que algunos productores podrían salir perjudicados durante algún tiempo (los vinateros ingleses y los pañeros portugueses mientras no encontraran otro empleo).

Con este razonamiento puede verse que las diferencias absolutas de coste que Adam Smith señalaba como origen de la ventaja del comercio internacional, pueden en algún caso no dar lugar a comercio alguno. En efecto, si la carestía *relativa* de producir de vino en Francia o Portugal resulta ser la misma que la de producir paño en Escocia o Inglaterra (80/90 y 100/135), entonces el avispaado mercader no ganará nada con exportar vino desde Francia a Escocia, como puede verse en la ecuación 2.

$$v_iE / p_{aE} = v_iF / p_{aF} = \delta_{vi} / \delta_{pa}, \quad (2)$$

donde δ son precios relativos en ambos países. El que producir vino sea más caro en Escocia que en Francia no dará lugar a que Escocia importe vino a cambio de exportar paño, si el coste relativo del paño respecto del vino es el mismo en los dos países.

Es importante señalar algunos de los supuestos implícitos en este sencillo modelo. Aparte ciertas simplificaciones, como la de que el precio de los bienes refleja únicamente los costes laborales, y como la de que el comercio es (por el momento) todo por medio de trueque sin uso de dinero, otro principio implícito es más trascendente: es el supuesto, característico de los economistas clásicos, de que la mano de obra desplazada por las importaciones encuentra empleo en el sector en que su país acaba especializándose, y ello en un ambiente de mayor prosperidad mundial. Esto no quiere decir que Ricardo no viera que tales mejoras productivas no pudiesen afectar a corto plazo el empleo de los trabajadores desplazados. Al igual que Smith, admitió Ricardo que el comercio internacional y el avance tecnológico podían enviar los trabajadores al paro. [Cf. Ricardo (1815) y (1821), cap. XXI] Pero a largo plazo, todos encontrarían un empleo más remunerador que el de partida.

El modelo de comercio internacional de Ricardo es aplicable al intercambio entre dos personas. Es decir que este razonamiento es invariante a la agregación. Supongamos que Samuelson es mejor economista y mejor mecanógrafo que su secretario, pero que su coste en la producción de teoría económica es mucho menor comparado con su coste ante la máquina de escribir. La superioridad del premio Nobel en ambas líneas de producción podría hacernos pensar que su secretario va a quedar sin empleo. Pero a Samuelson le conviene más especializarse en su producción de economía y con la ganancia adicional contratar los servicios de dos secretarios. Ello indica que nadie dentro de los límites de la normalidad tiene porqué quedar sin empleo en un régimen de libre comercio, por muy limitadas que sean sus facultades. También indica que a medida que aumenta la productividad de los más capaces la demanda de servicios y la remuneración de los menos productivos aumenta. Otra vez se ve que comercio internacional y doméstico so lo mismo en lo esencial.

9. La visión clásica del comercio: la distribución de los medios de pago en el mundo

Pasemos a ver lo que ocurre cuando en el modelo se introduce el dinero. Supongamos que la hora de trabajo se paga inicialmente a un chelín de plata (o *solidus* en latín) en los dos países. El cuadro 1 se reescribiría de la forma que sigue.

COSTE MONETARIO* DE UNA UNIDAD DE CADA BIEN *Antes* de la apertura del comercio internacional

Cuadro 2

	Barrica de vino	Pieza de paño
Portugal	80 chelines	90 s.
Inglaterra	120 s.	100 s.

* Con un salario de un chelín o s. por hora

En un principio queda claro que ningún productor inglés podría resistir la competencia portuguesa ni en el vino ni en el paño. Pero, aplicando el principio de Hume, la balanza de pagos de Portugal sería superavitaria y el dinero saldría a raudales de Inglaterra para pagar sus importaciones de los dos bienes. Ello haría que todos los precios (incluidos los salarios) aumentarían en Portugal y cayeran en Inglaterra, hasta el momento en que el precio del paño en Portugal sobrepasara el del paño inglés. Eso ocurría en cuanto el nivel de precios inglés hubiese caído un poco más de un 5,2632%, y el nivel de precios portugués subido un poco por encima de ese porcentaje.

COSTE MONETARIO DE UNA UNIDAD DE CADA BIEN
Después de la apertura del comercio internacional*

Cuadro 3

	Barrica de vino	Pieza de paño	Cambios de nivel de precios
Portugal	> (84,21 chelines)	> (94,74 s.)	> (+5,2632%)
Inglaterra	< (113,68 s.)	< (94,74 s.)	< (-5,2632%)

* Tras una caída del nivel de precios inglés de al menos un 5,263%, inducida por la salida de oro para pagar el déficit comercial.

En cuanto la pieza de paño empezara a valer en Portugal más de 94,74 chelines y en Inglaterra menos de ese precio, por efecto de la entrada de metales preciosos en Portugal, enviados por Inglaterra para saldar su déficit comercial, Inglaterra podría comenzar a exportar paño, sin que a su vez Portugal tuviera dificultad en exportar vino.

En ese punto además, el salario por hora trabajada en Portugal habría subido a 1 chelín más un 5,3% (1 chelín y 3 farthings la hora, o 12 peniques y 3 farthings en moneda de aquel tiempo), mientras que en Inglaterra habría caído en una proporción semejante (a 11 peniques y 1 farthing). Ello daría lugar a que en Inglaterra la remuneración horaria fuera un penique más baja que en Portugal. Como puede verse, los menores costes salariales ingleses no impiden a las dos naciones especializarse en aquello que hacen mejor (relativamente), en el caso de Portugal no le impiden exportar vino. El nivel de salarios (y el nivel de vida) es así el resultado de la productividad de la mano de obra, y no la productividad o competitividad el resultado de salarios bajos. Como bien dijo Ricardo, la mejora de la manufactura en cual-

quier país tiende a alterar la distribución de los metales preciosos entre las naciones del mundo: tiende a aumentar la cantidad [total] de bienes, al mismo tiempo que eleva los precios generales en el país en el que la mejora ha tenido lugar [VII, 141].

Toda mejora de productividad en un país tiende a elevar su **tipo de cambio real**, de dos maneras diferentes. (a) Si el sistema de pagos es el patrón oro (o una unión monetaria), esa mejora de productividad hará que se eleven los índices de precios en el interior del país más productivo, como ocurre hoy dentro de Eurolandia: los precios de los bienes comerciables, hasta hacer competitivo al país menos productivo; los precios de los bienes no comerciables, como inmuebles, tierra agrícola, mano de obra, sin límite mientras no deterioren las exportaciones. (b) En un sistema de cambios flotantes, como entre el dólar y el euro en la actualidad, la mejora de productividad en EEUU producirá una revaluación del dólar y una subida de los precios internacionales de sus bienes exportables. ¡Sin duda estos economistas clásicos sabían de lo que hablaban!

10. La visión clásica del comercio: el reparto de las ganancias del comercio internacional

El modelo aritmético presentado por Ricardo para mostrar las ventajas de comercio internacional adolecía de una cierta ambigüedad. En efecto, a un lector incauto podría parecer posible que un mercader portugués obtuviese, como hemos visto, 1,2 piezas de paño por cada barrica de vino que enviase a Inglaterra, en vez de tan sólo 0,89 piezas en el mercado portugués; mientras que un pañero consiguiera 1,13 barricas por cada pieza de paño que enviara a Portugal, en vez de 0,83 barricas en su mercado doméstico. Pero entonces *ambos* comerciantes obtendrían *toda* la ventaja del comercio internacional, lo que es imposible. De alguna manera habrían de repartirse tal ventaja.

James Mill (1773–1836), padre de **John Stuart Mill (1806–1873)** cometió este error analítico. En efecto, en las lecciones de economía que el padre impartió a su hijo, luego recogidas en los *Elements of Political Economy* de Mill *senior* (1821), aparecía el tal error de atribuir a ambas naciones toda la ventaja del intercambio.

Hacia 1828, cuando contaba con veintidós años, el joven Mill enmendó este error. Escribió, para sus amigos de la Sociedad Utilitarista que él había

fundado, un ensayo que permaneció inédito hasta 1844, cuyo título es “De las Leyes del intercambio entre naciones y de la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial” [Cf. Winch (1966), 270-274].

El ensayo es admirable por la finura de su análisis económico. Aclara múltiples cuestiones utilizando el instrumento analítico de la elasticidad de demanda y oferta: el reparto de la ventaja del comercio internacional; el efecto de los costes de transporte, de lo que luego se ha llamado el “**arancel científico**”, de los avances tecnológicos, de la apertura de nuevos mercados; la repercusión de las exportaciones de capital y del pago de un tributo al extranjero. Pero hoy día, pasados los años desde que escribí sobre este extraordinario trabajo de juventud, [Schwartz (1968), 79-82] veo que olvida estudiar la relación entre comercio internacional y crecimiento económico, apuntada con tanto acierto por Adam Smith. Por suerte, Mill colmó este hueco en sus *Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social* (1848).

Partiendo del modelo de Ricardo, el propósito del trabajo de John Mill es averiguar “en qué proporción se divide entre los dos países el aumento del producto, que nace del ahorro de trabajo”, cuando se abre el comercio internacional [p.235].

Inmediatamente ve que el reparto de la ventaja será distinto según donde acabe fijándose el precio o relación de intercambio entre los dos productos comerciados. Volviendo al ejemplo de Ricardo, si el precio del vino en términos de paño en el comercio internacional se acerca mucho al que regía en Inglaterra antes de los intercambios, casi toda la ventaja será para Portugal. Pero, se pregunta Mill, ¿qué es lo que va a colocar la **relación real de intercambio** en este punto o en aquél? Los precios no pueden ser proporcionales a los costes de producción, puesto que éstos son distintos en los dos países al no poder trasladarse los recursos de uno a otro para ir igualándolos. La única manera de resolver la cuestión es acudir “al principio de la oferta y la demanda”.

Antes de seguir glosando la explicación de Mill, quiero subrayar la trascendencia de este paso. En efecto, los principales autores clásicos británicos equivocaron gravemente la teoría de los precios, afirmado que a largo plazo y en equilibrio dependían de los respectivos costes de producción, lo que no es sino un caso particular de una teoría más general que incluye el efecto de la demanda. Gracias al análisis del comercio internacional, Mill

volvía al camino recto, lo que más adelante ayudó a Marshall a enunciar su magnífica teoría del valor.

Para Mill, el principio de la oferta y la demanda consiste en que “el precio se regula de tal forma que la demanda será exactamente suficiente para llevarse toda la oferta”. [p.238] La demanda de cada uno de los países, o demanda recíproca, variará “según las inclinaciones y circunstancias de los consumidores de ambos lados”. [p.239]. Pero el efecto de esas “inclinaciones y circunstancias” tiene límites. El precio del vino en el mercado internacional, para seguir con el ejemplo de Ricardo, no puede caer más bajo que el coste de producirlo en Portugal o subir más alto que el coste de producirlo en Inglaterra.

Sabemos que los límites dentro de los cuales está contenida la variación [de la relación de intercambio de los dos bienes] es la razón de sus costes de producción en un país, y la razón entre sus costes de producción en el otro [p.240].

Bajo la explicación de Mill subyace claramente un concepto que Marshall iba a precisar y al que daría el nombre de “**elasticidad** de la demanda recíproca”. [Véase Marshall (1890), Apéndice matemático, Nota II ; y Blaug (1968), 204-207] Si los ingleses son muy adictos al vino, estarán dispuestos a pagar un precio por esa preciado licor que se acerque mucho a su coste de producción en aquellas boreales tierras. “Es incluso posible [añade Mill] el concebir un caso extremo en el que toda la ventaja resultante del intercambio fuese cosechada por una de las partes.”

Cualquier persona aficionada al análisis económico leerá las páginas de Mill con placer y admiración. Pero pueden dirigirse dos críticas a este trabajo de juventud. La primera es que no toma ahí en cuenta el efecto del comercio sobre el crecimiento económico. Pero, como he señalado, en sus *Principios* [(1848) III.xvii.5] sí recoge la teoría dinámica de Adam Smith de que “un país que produce para un mercado mayor que el interior, puede introducir una división del trabajo más extensa” y así aumentar sus poderes productivos; y también que el comercio extranjero puede traer “una especie de revolución industrial en un país cuyos recursos estaban antes subdesarrollados”.

La segunda es que su método de las elasticidades recíprocas le conduce a dar importancia a las maneras que tiene un país de apropiarse de una parte mayor de la ventaja con aranceles bien diseñados. También señala las situa-

ciones en las que a un país puede no convenirle la reducción unilateral de sus aranceles, pese a que con esa rebaja aumente el bienestar total del mundo. Esa cuestión de la posibilidad de diseñar aranceles y **contingentes** “óptimos”, gracias a los cuales un país puede apropiarse de una parte importante de la ventaja del comercio, se ha estudiado hasta el agotamiento. [El detalle de estos avances analíticos, en Chipman (1987), 947-952].

Sin embargo y más recientemente, los autores han señalado dos razones por las que es muy difícil aplicar en la práctica esa teoría del arancel “científico”. Desde un punto de vista estático o de equilibrio general, se subraya hoy que la **protección efectiva** que un arancel ofrece a un sector de la producción nacional queda modificada por la protección otorgada a los insumos que necesita; así, la protección concedida al acero se verá reducida si también esta protegido el carbón. Desde un punto de vista dinámico, la protección pronto se convierte en un juego político de suma negativa, en que cada grupo de interés pugna por mejorar su situación respecto de los demás, a costa del crecimiento económico nacional y mundial.

Estos son, por así decir, pecadillos de omisión. Más trascendental es su propuesta de utilizar la protección aduanera para fomentar unilateralmente la industrialización de un país en vías de crecimiento, cuestión que examinamos a continuación.

11. Reverdece el proteccionismo: las industrias nacientes y las uniones aduaneras

Mill, que era un ardiente defensor de la libertad de comercio, sin embargo dio armas a proteccionistas de diversa laya, no sólo por su análisis del arancel científico, sino también porque aceptó el argumento llamado de la **industria naciente**. La siguiente frase de los *Principios* [Mill, 1848] produjo escándalo entre sus colegas economistas.

El solo caso en el que pueden defenderse los aranceles de tipo proteccionista [...] es cuando se imponen temporalmente (sobre todo en una nación joven y en vías de crecimiento) con la esperanza de poder naturalizar una industria extranjera, por otra parte perfectamente viable dentro de las circunstancias del país [V.x.1, 918].

Para que no se abusara de esta excepción a la regla del librecambio, añadió Mill que tal protección no debería durar más de diez años, o a lo

sumo quince. El argumento de “las industrias nacientes” es de muy dudoso valor, en especial si se toman en cuenta las resistencias políticas de lanzar posteriormente las empresas inicialmente protegidas al libre mercado internacional. Por eso Mill propuso más tarde que la protección estatal a la industria naciente tomara la forma de un subsidio directo [Véase Schwartz (1968), 192-193].

Mill defendió pues posturas contradictorias sobre el efecto del comercio sobre el crecimiento económico nacional: siguió a Smith en la relación entre la extensión del mercado y la división del trabajo; pero pareció sostener que la industria de un país subdesarrollado no podría competir inicialmente si no se la protegía. No han faltado autores intervencionistas partidarios de la idea de que un uso juicioso de la protección arancelaria facilita la industrialización de los países atrasados. Presentan la política de resguardo de las industrias nacientes, o de crecimiento forzado y desequilibrado, como una política pública de sentido común. Si las fábricas de países adelantados gozan de rendimientos crecientes a escala, no parece posible la aclimatación de esas producciones en países más atrasados, cuyos costes unitarios habrán de ser inicialmente más altos.

Alexander Hamilton (1755-1804), en su justamente famoso *Informe sobre las manufacturas (1791)*, es el primero que volvió del revés el argumento de la división del trabajo de Smith para sostener que un aumento artificial de la actividad industrial acabará por cubrir los costes sociales de las subvenciones y apoyos concedidos inicialmente: la división del trabajo y el subsiguiente incremento de la productividad pueden conseguirse haciendo que las fábricas locales aumenten de tamaño gracias a que se les reserva el mercado nacional, y no gracias a que se ha abierto ese mercado al mundo. Es el mismo tipo de razonamiento que el de los inflacionistas que, habiendo observado que la demanda de dinero aumenta cuando se expande la economía, invierten la relación causal y pretenden fomentar el crecimiento económico acuñando moneda. Es la idea de siempre que la sociedad de la información ha hecho añicos, de que las grandes empresas son imbatibles en un mercado abierto y tecnológicamente progresivo, y de que los pequeños sólo pueden prosperar con la ayuda del Estado.

Como muchos otros proteccionistas del siglo XIX, lo mismo en Alemania que en Cataluña, era Hamilton un gran defensor de la industrialización *per se*, porque aumentaba la aplicación de maquinaria a los procesos productivos, facilitaba la utilización de mano de obra mal adaptada a la

agricultura, atraía inmigrantes, daba ocasión al despliegue de talentos empresariales, y aumentaba a su vez la demanda de productos agrícolas.

En todo caso, Hamilton creía que el desmantelamiento unilateral de la protección era cosa de ingenuos. Defendió el **principio de reciprocidad** en las relaciones comerciales con otras naciones, sobre todo exigiendo que se respondiese a las políticas proteccionistas de otros países con aranceles prohibitivos y protectores, con subsidios a las industrias locales y creando un mercado único interior. Este tipo de programa ha hecho fortuna en muchos lugares y momentos: su influencia llega a notarse en las instituciones y estrategias de la Unión Europea y otras **uniones aduaneras**.

Discípulo de Hamilton fue el alemán **Friedrich List (1789-1846)**. Su principal obra fue *Das nationale System der politischen Oekonomie* (1841). Con este libro pretendió idear un verdadero sistema general de economía política, del que el *laissez faire* de los clásicos era un caso particular, sólo aplicable cuando todas las naciones del mundo se hubiesen alcanzado el mismo nivel de desarrollo. La evolución natural de los países y del mundo en general no debía transcurrir por los caminos señalados por Adam Smith. Las economías se desarrollaban en estadios, cada uno de los cuales obedecía a leyes económicas distintas. El estadio inicial era el agrícola, que List consideraba como sinónimo de pobreza. Para alcanzar el estadio de industrialización y urbanización, caracterizado por la riqueza material y la perfección cultural, era necesario un tratamiento diferente para cada una de las naciones. El “imperialismo” de la teoría económica clásica, como diríamos hoy, tendería a prolongar el subdesarrollo de los Estados Unidos y de Europa continental frente a Inglaterra.

La libertad de comercio era una meta futura altamente deseable para la economía mundial, con tal de que fuese un comercio entre iguales. Para ello era necesario crear mercados nacionales unificados, suprimiendo las aduanas interiores y fomentando el ferrocarril; y también establecer un sistema de acuerdos internacionales que utilizaran los aranceles y otras medidas proteccionistas para conseguir el equilibrio que el libre comercio amenazaba con destruir para siempre [Spiegel, (1987)].

Friedrich List, pese al bajo nivel teórico de su pensamiento, ha sido un autor muy influyente. Especialmente lo fue en Alemania, donde sus doctrinas sirvieron de justificación del *Zollverein*, una unión aduanera defendida por un arancel exterior. Pero sería inocente creer que el Estado nacional alemán se construyó sólo gracias al mercado único interior. El impulso

principal fue la guerra. A instancias de Prusia, los diversos Estados alemanes fueron abriéndose mutuamente su comercio. De 1834 a 1867 esta unión aduanera fue administrada por una autoridad central, el Congreso Aduanero, en el que cada Estado-miembro tenía un solo voto. La barrera exterior consistía en la aplicación general del arancel prusiano de 1819. Tras la victoria militar de Prusia sobre Austria en 1867, se crearon dos cámaras aduaneropolíticas. Derrotada Francia en 1871 y proclamado el II Imperio alemán en Versalles, esas cámaras se transformaron en el *Reichsparlament* y el Consejo Ejecutivo del Imperio. [*Encyclopaedia Britannica* (1990) vol 21, 834-835] No parece exagerado decir que el experimento del *Zollverein* influye aún en el pensamiento de los federalistas europeos.

Los proteccionistas a la Hamilton y List no ganaron la batalla inmediatamente. El movimiento librecambista tomó amplitud a partir del Tratado de Cobden-Chevalier firmado entre Francia e Inglaterra de 1860 y no decayó hasta la Gran Depresión de 1929. Durante esos setenta años, los tratados de comercio de casi todas las naciones incorporaban la llamada **cláusula de nación más favorecida**, que extendía automáticamente los beneficios concedidos a un signatario a todas las demás naciones con las que había un tratado comercial vigente. Luego, tras un período de creciente proteccionismo inducido por la crisis del 29, los Tratados de Bretton Woods de 1944 señalaron un renacimiento del espíritu de liberalización comercial, aunque ahora todo se supedita al principio de reciprocidad y quede suspendida la cláusula de nación más favorecida cuando se trate de crear bloques comerciales al estilo de la *Zollverein*.

En todo caso, desde el punto de vista teórico, el argumento de las industrias nacientes adolece de los defectos típicos de una teoría estática y de equilibrio parcial. No toma en cuenta el verdadero coste de la protección en un país atrasado. En tales economías, donde los tipos de interés reales suelen ser muy altos, el coste neto presente de un encarecimiento de las importaciones en términos de reducción del consumo y castigo de otras líneas de producción es mucho más alto de lo que a primera vista parece. También adolece la teoría de las industrias nacientes de un tratamiento defectuoso de la información, a saber, no propone remedio para la dificultad con que se enfrentan las autoridades para decidir qué industrias inexistentes o flacas en un país subdesarrollado podrían llegar a triunfar en el mercado mundial después de un período de lanzamiento protegido. Por fin y siempre desde el punto de vista teórico, la teoría de las industrias nacientes falla al no integrar en el análisis la resistencia política a que tal protección sea temporal por parte de los favorecidos por el arancel.

Tanto Hamilton como List han tenido siempre muchos seguidores. España no se ha librado de estos influjos. El éxito de esos pensadores y sus discípulos se debe sin duda a que el proteccionismo no es una doctrina puramente económica, sino que es el complemento o corolario de doctrinas políticas nacionalistas [Lluch (1973)], o de doctrinas sociales anti-competitivas [Fraile (1998)]. En todo caso, el proteccionismo inflama los enfrentamientos sociales, como señaló muchos años antes José Joaquín Mora (1843), en su crítica de los defectos morales y políticos de ese sistema. Todo esto quizá explique la resistencia de la profesión en general a aceptar las teorías proteccionistas del crecimiento económico, pese a carecer de una teoría dinámica que sustente firmemente esta intuición.

Desde el punto de vista histórico, la cuestión no es fácil de dirimir. Los propios EEUU fueron proteccionistas desde los inicios de su carrera industrial hasta Bretton Woods en el s. XX, e incluso llegaron a declarar la guerra civil para imponer el proteccionismo a los Estados confederados del Sur. Prusia primero y el Imperio Alemán después de 1870 aplicaron fórmulas plenamente coincidentes con las recetas de List. El Japón y otras naciones asiáticas han protegido sistemáticamente sus mercados nacionales, pero acompañando esa política con incentivos a la innovación tecnológica y la exportación.

De lo que no hay duda es del mal resultado de algunas de las formas más extremas del proteccionismo industrial que por eso han sido abandonadas, en especial, las políticas de **autarquía económica** aplicadas por diversos dictadores, como Mussolini, Primo de Rivera, Stalin, Hitler y Franco. Ya nadie se atreve a defender siquiera la derivación moderna y menos absurda de ese autarquismo, a saber, la llamada **sustitución de importaciones** por producciones nacionales, aún cuando éstas sean más costosas, una teoría asociada con los trabajos del escritor brasileño Celso Furtado y con los informes y recomendaciones de la Comisión Económica de América Latina (CEPAL). La historia económica de España parece también indicar que el proteccionismo extremo y continuado no es la mejor fórmula para desarrollar un país: de 1892 a 1959, la protección de la economía española fue en aumento, hasta que en ese último año el país se encontró en una vía sin salida; la transformación operada por la creciente apertura comercial y financiera a partir del Plan de Estabilización de ese segundo año hasta la presente inmersión en el gran mercado europeo parece indicar que la fórmula del librecambio no estaba tan equivocada [Véase Tortella (2000), caps. VII y XI].

La cuestión en todo caso no va a poder dirimirse sin adelantos en la teoría dinámica del comercio internacional y el crecimiento, y sin un estudio más afinado de los datos históricos.

12. Macroeconomía keynesiana y comercio internacional

En el siglo XX, la principal contribución a la crítica de la doctrina clásica se debe a **John Maynard Keynes (1883-1946)**. Sin duda el economista más influyente del siglo pasado, Keynes adoptó a lo largo de su vida una actitud instrumental y cambiante respecto de la libertad de comercio.

Hasta 1930, preocupado sobre todo por la manera de evitar las deflaciones monetarias causadas por la vuelta al patrón oro después de la I Guerra Mundial, no se paró a considerar la posible utilización de la protección de la industria y la agricultura nacionales para evitar los efectos reales de la crisis. Durante sus primeros años, pues, mantuvo las mismas opiniones librecambistas que había aprendido de su maestro Alfred Marshall (1842-1824).

Pero en 1930, en sus intervenciones ante sus compañeros del Comité Macmillan, se declaró favorable a la protección como medida provisional, en las circunstancias de caídas de precios y aumento del paro por las que estaba pasando la economía británica. Incluso así, admitió que la doctrina de la libertad comercial habría estado muy bien si los salarios monetarios hubieran sido flexibles, como durante todo el siglo XIX. Pero en el marco institucional de la Gran Bretaña de entonces, con poderosos sindicatos y un subsidio de paro generoso, la protección arancelaria, pese a su desventaja productiva, podía ser la única forma de aumentar el empleo. Justificó esta afirmación con dos razones, ambas sorprendentes e improbables. La primera fue que un arancel proteccionista tenía el efecto de elevar el nivel de precios nacional sin elevar los costes, lo que animaría a los empresarios producir más y a reclutar más mano de obra. La segunda fue como sigue. Admitió que la protección reduciría el poder de compra de los asalariados. Pero un arancel más alto mejoraría la balanza comercial británica. Como un superávit de la balanza comercial equivalía a un préstamo a los extranjeros, es decir, a una inversión británica en el exterior, tal superávit, en un época de recursos ociosos, tendería a aumentar el empleo y a compensar la reducción inicial del poder de compra de los obreros.

Es cierto que, ante el Comité Macmillan y pese a tales argumentos, Keynes no recomendó la introducción inmediata de un arancel proteccionista. [Keynes (1930)] por miedo a los efectos a largo plazo de una política de protección semejantes a “la drogadicción”: una vez que se colocaban barreras arancelarias “ya nunca se podrían quitar”. [Skidelsky (1883-2000), vol. II, 353] Añade con buen tino Harrod [(1963), 431] que si el Reino Unido hubiera abandonado el patrón oro en 1930 en vez de en 1932, Keynes no se habría separado de la doctrina librecambista: en efecto, la devaluación de la libra esterlina y su posterior flotación hubieran tenido el mismo efecto sobre el empleo que el aumento de protección y la reducción de los salarios reales implícitos en una subida de la tarifa del arancel.

Posteriormente, fue mucho más lejos en su abandono de los principios librecambistas. En 1933 pronunció una conferencia en Dublín bajo el título de “Autosuficiencia nacional”, que luego recogió en un artículo en el *New Statesman*. El contenido es chocante. No sólo culminó su discurso con una peroración romántica contra la cultura capitalista del dinero, sino que llegó a presentar el intercambio voluntario entre productores y consumidores del mundo entero como un combate cuasi bélico entre naciones. ¡Tal era el perverso resultado de considerar que el comercio internacional es esencialmente distinto del comercio doméstico!

Simpatizo con quienes querrían minimizar, en vez de maximizar, los lazos económicos entre las naciones. Las ideas, el conocimiento, el arte, la hospitalidad, los viajes – estas son cosas que por su naturaleza deberían ser internacionales. *But let goods be homespun ...* Pero que los bienes se produzcan en casa; y sobre todo, que las finanzas sean primariamente nacionales [Skidelsky (1983-2000), vol. II, 476-480].

Se ve que Keynes, que en esos momentos había empezado a redactar su *Teoría general*, intuía que, para el buen funcionamiento del modelo estatista de pleno empleo que iba a presentar en su *magnum opus*, necesitaba cerrar el país al comercio internacional y sobre todo independizar la economía de los flujos financieros internacionales.

Precisamente, la cima de su nuevo proteccionismo iba a estar en la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936). La idea central de ese libro era demostrar que el sistema capitalista carecía de los mecanismos que pudieran llevarlo espontáneamente a un equilibrio con pleno empleo de todos los factores productivos: sólo en ciertos casos particulares era posible llegar al tipo de situación vista como natural por los economistas clásicos.

En el cuerpo de la *Teoría General*, Keynes tocó los aspectos internacionales de la actividad económica sólo en un punto, el del efecto del grado de apertura de la economía sobre la velocidad de recuperación tras una reactivación pública, por ejemplo, por medio de un programa de obras públicas. Cuanto más abierta estuviese una economía al comercio internacional, más se desbordarían los efectos de un programa de reactivación a favor de los trabajadores de otros países. Hoy diríamos que una reflación puesta en práctica por el gobierno nacional incitaría a los ciudadanos a aumentar su demanda de importaciones, con lo que se beneficiarían los extranjeros. En palabras de Keynes:

En un sistema abierto con relaciones de comercio extranjero, un parte del multiplicador de la mayor inversión redundará en beneficio del empleo en países extranjeros, ya que una proporción del mayor consumo reducirá el superávit de la balanza comercial de nuestro país [X, iii].

Hoy sabemos que ese multiplicador de la inversión pública sobre el empleo en todo caso no es un parámetro estable, sino que puede reducirse a cero si los individuos descuentan las intenciones del Gobierno y multiplican su ahorro con vistas a un futuro aumento de impuestos para financiar el déficit presupuestario (como hoy ocurren en Japón). También sabemos que la imposibilidad de alcanzar espontáneamente el pleno empleo no se debe a algún defecto inherente del mercado económico, sino a los defectos del marco institucional, que congelan las estructuras salariales que por su naturaleza deberían ser flexibles.

Pero no es éste el objeto de mi comentario aquí, sino la reflexión *a contrario* de que el modelo y la política económica keynesianos no podrían funcionar si las relaciones comerciales y financieras internacionales fueran libres. El argumento proteccionista ya no consistía sólo en la conveniencia de proteger las industrias nacientes, sino también en la necesidad de controlar estrechamente el sector exterior para poder aplicar una política intervención macroeconómica de pleno empleo.

En el capítulo 23 de la *Teoría General*, titulado “Notas sobre el mercantilismo, las leyes contra la usura, el dinero papel y las teorías de subconsumo”, Keynes fue aún más lejos en sus paradojas. En él sostuvo que en las viejas doctrinas y prácticas del mercantilismo, el proteccionismo, la leyes contra la usura, el inflacionismo, el rechazo del patrón oro, había algún grano de verdad, o incluso más que un grano, un tesoro olvidado por los

clásicos. Con un hábil recurso retórico, Keynes citó, como ejemplo de libre-cambismo obtuso, sus propias palabras cuando aún creía en el poder de ajuste espontáneo de los mecanismos del mercado: “Si hay algo que el proteccionismo no puede hacer es curar el desempleo”, confesó haber dicho en 1922. Ahora iba a defender el uso de los aranceles para combatir el paro. [Keynes (1936), 334].

No es la teoría ricardiana de los costes relativos el objeto de los ataques de Keynes contra el librecambio en la *Teoría General*, sino la doctrina de Hume del mecanismo del patrón oro. Para Keynes, la doctrina de libertad de comercio podía resumirse como la creencia de que “preocuparse de la balanza comercial era una pérdida de tiempo”, porque la economía gozaba de mecanismos automáticos que restablecían el equilibrio de los pagos exteriores sin crear desempleo. En efecto, Keynes no defendió el proteccionismo en 1936 sólo desde un punto de vista práctico, sino rechazando la doctrina de Hume o, en sus propias palabras, denunciando “la insuficiencia de los fundamentos *teóricos* de la doctrina del *laissez faire* en la que me educué y que enseñé durante muchos años” [Keynes (1936), 339].

Para el Keynes de la *Teoría general*, el tipo de interés y el volumen de la inversión no se ajustaban espontáneamente al nivel óptimo. Las economías capitalistas mostraban una tendencia constante al ahorro excesivo. Además, las decisiones de inversión de los capitalistas privados eran en su opinión erráticas e impredecibles. Por ello, una política monetaria cuyo único objetivo fuera el de ajustar la cantidad de dinero para mantener equilibrada la balanza de pagos era incompatible con el pleno empleo. Las palabras de Keynes son muy reveladoras, por cuanto señalan el tipo de cambio fijo (implícito en el patrón oro) como el obstáculo principal para hacer compatible el librecambio con el pleno empleo.

Bajo la influencia de esa defectuosa teoría, la City de Londres fue poniendo en práctica gradualmente la técnica más peligrosa que pueda imaginarse para mantener el equilibrio, a saber, la técnica de [mover] el tipo de interés en el marco de una paridad rígida del tipo de cambio. Esto significaba que el objetivo de fijar un tipo de interés compatible con el pleno empleo quedaba eliminado [339].

Recuerden que, según enseñó Hume, en un régimen de patrón oro, cuando un país importaba más de lo que exportaba, la elevación del tipo de interés aceleraba el efecto de la salida de divisas, deprimiendo la actividad en el interior y fomentando un aumento de la exportación. Pero, como bien

ha notado Tortella [(2000), 64], el patrón oro sólo podía funcionar si los precios y salarios eran aceptablemente flexibles a la baja. Tal flexibilidad era incompatible con la socialdemocracia. Keynes, dice Tortella, supo comprender que para que fuera posible el acomodo del programa socialdemócrata en el mundo desarrollado había que llevar a cabo una serie de profundas modificaciones en el sistema económico, la más importante de las cuales era el abandono (...) del patrón oro [47].

Ocurre, sin embargo, que una cosa es la fluctuación espontánea del tipo de cambio y otra el uso de devaluaciones y de protección arancelaria para evitar la reducción de costes de producción que exige la corrección de un déficit exterior y el ajuste de la economía a las nuevas condiciones reales, como pudo verse en España durante las crisis energéticas de la década de 1970. Además, si las devaluaciones y los aranceles se usan para crear empleo a costa de otros países, como ocurrió después de la Gran Depresión de 1930, puede aparecer un círculo vicioso de represalias restrictivas del comercio exterior, hasta llevar a la desaparición de las ventajas “ricardianas” de la división internacional del trabajo. Keynes, pese a lo que él creía, no era muy buen teórico, pero estaba adornado de un gran instinto práctico para elucubrar remedios de corto plazo que aliviaran los problemas macroeconómicos del momento. [Harrod (1963), 469]. Mas al final supo ver que el bienestar de todos los países, inclusive los que habían creado un Estado providencia socialdemócrata, no podía progresar si no se expandía el comercio mundial – la gran lección de Adam Smith. Por esa razón volvió a cambiar de postura en materia de libertad de comercio, llegado el momento de preparar la postguerra de la II Guerra Mundial.

No es al caso entrar en demasiados detalles sobre la negociación de los acuerdos de Bretton Woods y sobre el tipo de organización de los pagos y el comercio internacionales a los que Keynes se plegó para evitar la política negativa de reducción de la libertad de comercio que tanto daño había hecho en la década de 1930. Pero el tercer volumen de la biografía de Skidelsky descubre, por debajo de su búsqueda de las condiciones de una mayor libertad comercial y financiera tras la II Guerra mundial, al viejo Keynes intervencionista, con su esperanza puesta en un orden internacional regulado, en el que el Reino Unido pudiera mantener algo de su preeminencia de antaño.

Keynes aceptó en Bretton Woods un orden internacional algo más abierto porque creyó que, gracias a los acuerdos allí firmados, se iba a instaurar el keynesianismo a nivel mundial. Como explica Harrod, ya no necesitábamos contentarnos con un experimento nacional de economía keyne-

siana, que exigía algún grado de autarquía, sino que podíamos tomar el camino mejor de un experimento de economía keynesiana a escala mundial sin renunciar a los plenos beneficios que trae consigo el comercio internacional [Harrod (1963), 609].

El mundo por suerte no se embarcó en un experimento de planificación mundial, sino que, con más o menos tardanza, siguió el camino de la restauración del libre mercado que señalaron el General Marshall (1880-1959) con su generoso Plan y el canciller Ludwig Erhard (1897-1977) con la liberación de la economía alemana en 1948. Sólo el Reino Unido se empeñó en seguir el camino socialdemócrata durante más de dos decenios, con los efectos que hubo de denunciar y corregir lady Thatcher.

13. La teoría del segundo óptimo como base de la protección *ad hoc*

La hipótesis implícita en las idas y venidas keynesianas es la de que, en el contexto de una economía regulada o rígida, la aplicación de recetas sencillas como son el *laissez faire* y el librecambio lleva frecuentemente a peores resultados que políticas de parcheo *ad hoc*. En cuanto hay restricciones que impiden la plena flexibilidad y adaptabilidad de los precios, el imponer la libertad de comercio para una parte sólo de la economía puede a la postre aumentar las distorsiones del conjunto. Hemos visto que el restablecimiento del patrón oro después de la I Guerra Mundial resultó efímero y contraproducente, pues, lejos de reforzar la estabilidad y promover el crecimiento equilibrado, trajo consigo un círculo vicioso de deflaciones y emulación proteccionista. La formulación precisa de este fenómeno, que parece socavar las doctrinas librecambistas tildándolas de inaplicables en la mayor parte de las situaciones reales, no ocurrió hasta 1956, con la formulación del llamado “**teorema del segundo óptimo**” por Lipsey y Lancaster.

Para entender la cita siguiente es necesario traducir al lenguaje corriente algunas de las expresiones económicas que contiene. Se entiende por “equilibrio general” una representación de la economía basada en que todas las variables se influyen mutuamente. Se entiende por “condiciones paretianas”, el conjunto de las condiciones que garantizan que la economía ha llegado a un máximo de bienestar tal que nadie puede mejorar sin que otro empeore.

El teorema general del segundo óptimo expone que, si se introduce en un sistema de equilibrio general una restricción que impide que se consiga

una de las condiciones paretianas, las demás condiciones paretianas, aunque sean alcanzables, ya no son deseables [Lipsey y Lancaster (1956), 11].

En el caso que nos concierne, si en una economía el mercado laboral ha dejado de funcionar libremente, porque el Estado financia prestaciones de desempleo, y el tipo de cambio y los movimientos de capital están intervenidos, entonces la libertad de importación y exportación de mercancías y capitales puede no ser deseable, como dijo Keynes en el mencionado artículo del *New Statesman*. La aplicación incompleta de una de las condiciones de primer óptimo, en el caso que nos ocupa, la liberalización del comercio exterior sin liberar también el mercado de trabajo y el tipo de cambio, lejos de aumentar el bienestar, tiene un “efecto boomerang” y muy probablemente empeorará la situación y nos alejará de ese primer óptimo que apetecíamos.

Este resultado tan paradójico, que hace inalcanzable un primer óptimo y peligroso buscarlo con políticas incompletas, nace de que, en una economía, “todo depende de todo”, por lo que una medida puede verse derrotada por “retroalimentaciones” provenientes del resto del sistema (lo que se llaman “efectos de equilibrio general”). Sólo si todo el resto de la economía es perfectamente flexible, significaban Lipsey y Lancaster, podría ponerse en práctica, por ejemplo, una liberación del comercio exterior sin que aparecieran reacciones negativas de equilibrio general. Caso de estar constreñidos dos o más sectores, la solución habría de consistir en la búsqueda de un “segundo óptimo” con características muy distintas de las del primero. El camino hacia la libertad económica y el bienestar que ella supone puede no ser una línea recta de mejoras graduales.

Es curioso que este argumento pueda utilizarse para aconsejar un aumento de la intervención o por el contrario la derogación simultánea de todas las trabas. Así, para los nuevos proteccionistas, puede ser aconsejable en situaciones en las que es imposible liberar del todo la economía, aplicar soluciones de segundo óptimo a la Keynes, por ejemplo abandonando la estabilidad monetaria o estableciendo un control de cambios o imponiendo aranceles o multiplicando las inversiones públicas, con medidas que parecen poco liberales.

A contrario, el teorema del segundo óptimo también es inquietante para quienes proponen caminar hacia una economía mundial libre y próspera creando primero uniones aduaneras parciales, del estilo del Mercado Común Europeo o del Area de Libre Comercio de América del Norte, con la espe-

ranza de que nos vayan acercando al primer óptimo. El argumento del segundo óptimo implica que las liberalizaciones pasito a pasito pueden desviarnos totalmente del objetivo pretendido.

Sin embargo, es posible concebir situaciones en las que es posible evitar las políticas *ad hoc* al estilo de Keynes y también la necesidad de medidas políticamente imposibles de total liberalización. Es posible detallar las condiciones en las que los efectos de equilibrio general pueden ser leves: (a) si el país en el que va a realizarse la liberalización está inmerso en una economía mundial libre; (b) si el sector que se libera es muy grande respecto del que sigue constreñido; y (c) si la demanda de los productos del sector que se libera es muy elástica y garantiza una gran expansión de su mercado [Schwartz (1982)].

Como digo, no tienen en cuenta las repercusiones de equilibrio general quienes, al crear **uniones aduaneras**, contribuyen a suspender la condición (a) del párrafo anterior reduciendo la libertad de comercio mundial creando bloques comerciales. El primer análisis de este problema lo encontramos en Viner (1950). Distinguió este gran historiador y analista del comercio internacional entre dos tipos de efectos de las uniones aduaneras: el efecto de creación de comercio y el efecto de desviación de comercio. Las uniones aduaneras por las que se dismantelarían barreras entre los partícipes y se mantuviera o aumentara la protección frente al resto del mundo podían ser contraproducentes, pues sustituían los partenaires comerciales eficientes por suministradores vecinos ineficientes, con la consiguiente reducción del bienestar mundial. Esta observación de Viner pertenece al mundo de la estática comparativa y sólo indica que puede darse una pérdida de bienestar de una vez para siempre cuando se crea una unión aduanera con barreras exteriores. Sin embargo, Jagdish Bhagwati ha reformulado esta idea en términos dinámicos, diciendo que los bloques aduaneros como la UE, el ALCA o Mercosur pueden ser “stumbling blocks” en vez de “building blocks”, bloques que nos hacen tropezar en vez de servir de base para la construcción de una mayor libertad de comercio y una mayor prosperidad mundial [Bhagwati y Panagariya (1996)].

14. Teoría positiva del comercio internacional

En el siglo XX, la profesión económica ha ahondado muy persistentemente en la analítica del comercio internacional, buscando formalizar diversos modelos de los intercambios entre naciones, predecir los flujos de co-

mercio, desentrañar el efecto de las reparaciones de guerra o transferencias unilaterales sobre los precios de bienes y las remuneraciones de recursos, y definir con precisión las repercusiones de aranceles y contingentes. Todo este esfuerzo teórico y empírico se ha realizado desde el enfoque de equilibrio general visto en la sección anterior, es decir, aceptando que cualquier choque o medida resultará en consecuencias inesperadas por la reacción de variables no afectadas en un principio – lo que he llamado el efecto boomerang o las reverberaciones y ecos del sistema [Chipman (1987)].

El primer autor en buscar una explicación de las causas de la diferencia de costes relativos entre países de la que partió Ricardo fue el sueco Eli Heckscher (1879-1952), el gran historiador del mercantilismo.

Una diferencia en la escasez relativa de factores de producción entre un país y otro es por lo tanto una condición necesaria para que haya una diferencia de costes comparados y por tanto para que haya comercio internacional [Heckscher (1919), 278, en Chipman (1987), 937].

La formulación de esta explicación la completó otro economista sueco, Bertil Ohlin (1899-1979), resultando lo que ha venido en llamarse el **teorema Heckscher-Ohlin**.

La primera condición del comercio es que algunos bienes pueden producirse más barato en una región que en otra. En cada una de ellas, los bienes baratos son los que contienen cantidades relativamente grandes de factores más baratos que en otras regiones. Las exportaciones se componen de estos bienes más baratos, mientras que se importan los bienes que pueden producirse más barato en otras regiones.

Y añadía la predicción sobre flujos de comercio que las mediciones econométricas de **Leontief** iban a poner en duda:

Podemos decir, por lo tanto, que las exportaciones en cada región se componen de artículos en cuya producción entran grandes cantidades de factores baratos [Ohlin (1923), 29, en Chipman (1987), 937].

Heckscher, por su parte, también anticipó el **teorema de Samuelson** (1951), al decir que, si las técnicas de producción eran las mismas en los dos países, el comercio internacional haría que se igualara la remuneración de los factores. (En cambio, si un país tuviera mejores técnicas de producción, no encontraríamos en el caso del apartado 9 más arriba.)

Estas dos ideas han resultado ser muy fructíferas en la explicación de importantes fenómenos del comercio entre naciones. La primera deducción práctica es que el comercio internacional palió la escasez relativa de un recurso productivo en un país; de otra forma dicho, el comercio sustituye y evita el movimiento de factores (por ejemplo, la migración de trabajadores) de un país a otro. La segunda idea luminosa es que el comercio tiende a igualar las remuneraciones de los factores (entre otros, los salarios) en los países que intercambian productos o servicios, lo que explica la resistencia sindical contra el libre comercio en los países ricos, pese al daño que la protección que piden causa a los pobres del mundo.

Wassili Leontief (1906-) realizó el primer intento de contrastar empíricamente la teoría Heckscher-Ohlin. Su trabajo produjo una verdadera sorpresa. Según Leontief (1953), usando datos de 1947, EEUU, lejos de especializarse en la exportación de bienes intensivos en capital, también exporta bienes intensivos en mano de obra, cuando se supone que otros países gozan de una dotación relativa de mano de obra superior a la americana. Es posible que esta paradoja se deba a la gran proporción de capital humano que contiene el factor trabajo americano, pero en todo caso incita a continuar en el camino de la contrastación de las deducciones lógicas de los teoremas del comercio internacional.

Otra de las contrastaciones empíricas de la teoría de Heckscher-Ohlin, la presentada por Grubel y Lloyd (1975), ha puesto en duda la especificidad del comercio internacional como un fenómeno distinto del comercio en general. Si el comercio internacional de un determinado país contiene grandes dosis de “**comercio intra-industrial**”, es decir, si se evidencia de que el país en cuestión tanto exporta como importa bienes que pertenecen al mismo sector, entonces la teoría de Heckscher-Ohlin se tambalea. Naturalmente, mucho depende de cuán finamente se definan las categorías sectoriales y cómo se agreguen los bienes dentro de ellas. De todos modos, parece que la distinción entre comercio internacional y comercio interno, sobre la base de la dispersión geográfica de los recursos y los obstáculos a su traslación, se difumina; aunque también es posible que el comercio internacional entre países con la misma estructura económica se explique por la existencia de situaciones de oligopolio [Lancaster (1980) en Chipman (1987), 940].

En todo caso, no cabe duda de que la teoría del comercio internacional, para no caer en un estéril bizantinismo y para reforzar la confianza en sus recomendaciones, necesita, no sólo una formulación dinámica que la enlace

con la teoría del crecimiento económico, sino también abundantes contras-taciones empíricas de sus predicciones.

15. La inacabable controversia sobre el librecambio

Cabe hacer dos otra reflexiones más, una que se refiere a las limitacio-nes del método de estática comparativa tradicional en la teoría del comercio internacional, otra sobre el tipo de agregación que usan los teóricos del comercio internacional. La primera reflexión debe recordarnos que es im-prescindible enlazar comercio internacional con crecimiento; la segunda advertirnos de lo artificial de la distinción entre comercio interior e interna-cional, ya señalada en nuestras reflexiones introductorias.

No tenemos modelos dinámicos, como no sean los mismos de la teoría de los ciclos reales, para estudiar los efectos del libre comercio internacio-nal que nos permitan afirmar sin lugar a dudas que la libre competencia es beneficiosa a largo plazo, aunque pueda conllevar algunos costes inmedia-tos. El estudio de la historia económica suministra evidencias en principio favorables a la creencia de que la libertad comercial, no sólo puede aumentar el bienestar de los individuos estáticamente, sino que contribuye a fo-mentar el desarrollo económico, sobre todo de los países pobres.

Como hemos visto, la separación entre comercio interior e internacio-nal se basa en distintos modos de agregar los agentes económicos para mo-delizar las transacciones dentro de los países y entre ellos. Los teóricos son libres de agregar los agentes económicos de la manera que les parezca más conveniente para construir modelos explicativos. Sin embargo, no es exage-rado decir que el nivel y modo de agregación utilizados en la teoría del comercio internacional ha hecho más mal que bien, tanto para el análisis de los fenómenos económicos como para el diseño de políticas públicas. En la teoría del comercio internacional, los Estados nacionales son los que fungen de agentes económicos. Aunque esto puede haber sido una convención útil en ciertos contextos, no debemos olvidar que, sobre todo en cuestiones de bienestar y política pública, los agentes económicos básicos son los indivi-duos, las familias, las empresas, los sindicatos, los grupos de presión, los gobernantes y los partidos políticos. Especialmente para describir el mundo actual, en que los costes de información y transporte se abaratan, las fronte-ras se hacen permeables, las multinacionales proliferan, la necesidad analí-tica de agregar no debe hacernos pensar que los Estados son sujetos de derechos y capaces de sentir bienestar.

La desagregación del agente “Estado” ayuda además a entender mejor la resistencia a la liberación del comercio por parte de poderosos grupos de interés, que se refugian retóricamente tras la razón de Estado. En cuanto se contempla el proteccionismo de forma desagregada, aparece como la resistencia de quienes gozan de las rentas nacidas de intervenciones anteriores, conseguidas para protegerse contra la competencia y los movimientos de precios. Lo malo de esas intervenciones es la resistencia que ofrecen después los beneficiados contra su desmantelamiento. Adam Smith avisó con acierto de los desgraciados efectos de todas las regulaciones del sistema mercantil. No sólo introducen peligrosos desórdenes en el estado del cuerpo político, sino que son desórdenes a menudo muy difíciles de remediar, sin ocasionar, al menos por algún tiempo, desórdenes aún mayores [IV, vii, c, 45].

La razón fundamental es que los aranceles y otras intervenciones confieren beneficios a determinados grupos de presión, beneficios cuyo valor neto presente se integra en el precio de reventa de la actividad protegida. Si el privilegio ha sido objeto de un traspaso, los adquirentes habrán pagado su valor recrecido por la protección y sufrirán un perjuicio económico si el sector se liberaliza. Por ello, el desmantelar esos privilegios, aunque su desaparición redunde en una mayor prosperidad de toda la economía, resulta muy difícil, sobre todo si el sistema intervencionista es antiguo [Olson (1999)].

Pese a todo, algo parece haberse adelantado en el camino del librecomercio. Los malos resultados de las políticas autárquicas de la década de 1930 y el daño causado en el tercer mundo en la segunda mitad del siglo XX por la política de sustitución de importaciones asociada con el nombre de Raúl Prebisch y Celso Furtado, han abierto los ojos hasta a los más ciegos. Sin embargo, ciertos economistas están prestando respetabilidad a políticas viciosas de creación de bloques comerciales cubriéndola con el manto de la libertad de comercio, cuando pueden conducir al mundo por un camino de explotación de los pobres y enfrentamiento entre los ricos, semejante al que desembocó en la I Guerra Mundial. Por desgracia, la moda actual es insistir en que la apertura del comercio debe estar basada en la reciprocidad y en que el camino hacia la libertad comercial mundial pasa por permitir la uniones aduaneras. La alternativa de implantar directamente el librecomercio mundial sigue en entredicho, pese a los esfuerzos hechos en las Rondas de liberación en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

BIOGRAFÍAS

David Hume (1711-1776).- Nació y murió en Edimburgo (Escocia). Tras un breve intento de dedicarse al comercio a instancias paternas, decidió que quería buscar la gloria en las letras. Se retiró a Francia para escribir su principal libro filosófico el *Tratado sobre la naturaleza humana*, que, publicado en 1739-40, “nació muerto en la imprenta”, lamentó su decepcionado autor. Empujado por su incurable optimismo, decidió dividirlo en dos partes para hacerlo más legible: una sobre el entendimiento humano (1748) y otra sobre la ética (1751). Su fama se basa en estas reflexiones sobre filosóficas sobre la falibilidad del conocimiento humano y las bases pasionales de la ética. Su fama comenzó a crecer gracias a la publicación de elegantes ensayos morales y políticos, y luego por su gran *Historia de Inglaterra* (1754-62) en que yendo contracorriente defendió la evolución espontánea de las instituciones tradicionales contra lo que consideraba los excesos del racionalismo.

Sus ensayos económicos se encontrarán en los *Discursos políticos* (1752). Hay que destacar “Del comercio”, “De la balanza comercial”, sobre el librecambio y el mecanismo del patrón oro; y “Del dinero” donde, pese a su cuantitativismo, analiza los efectos temporales de una inflación sobre la actividad económica. Nombrado secretario de la Embajada británica en París, fue festejado por lo más granado e ilustrado de la Corte y pudo presentar a Smith a los fisiócratas, cuando su amigo visitó aquella ciudad.

De vuelta a Edimburgo, siguió haciendo gala de sus cualidades de buen humor y gran erudición que le granjearon tan firmes amistades masculinas y femeninas. Adam Smith relató la muerte de su amigo Hume, que en ese trance hizo gala de ecuanimidad filosófica y firme agnosticismo – el escrito, dice Smith, que más conflictos le produjo de todos los que publicó.

Adam Smith (1723 -1790).- Nació en Kirkaldy, al otro lado de la ría de Edimburgo, y murió en esta ciudad. Estudió en Glasgow, bajo el filósofo iusnaturalista Francis Hutcheson (1694-1746), al que, pasados los años, sucedió en la cátedra de Filosofía moral. Antes amplió estudios en Oxford, un tiempo dedicado a las más variadas lecturas y dictó conferencias en Edimburgo, organizadas por su amigo Hume. Milagrosamente han sobrevivido dos grupos de notas de alumnos, de su curso de “Lecciones sobre justicia, orden público, ingresos públicos y defensa”, que permiten ver su punto de partida en las materias que expondría en *La riqueza de las naciones* y lo aprendido de los economistas franceses. En Glasgow escribió su primera

gran obra, *La teoría de los sentimientos morales* (1759), uno de los libros fundamentales de la civilización occidental. En él buscó explicar la conciencia moral y las reglas de conducta humanas, partiendo de la capacidad de los hombres de sufrir y gozar con el prójimo, la cualidad de “simpatía”. La base de la vida social se encontraba en el deseo de los individuos de mejorar su propia condición, es decir de conseguir el respeto y el aprecio de los demás. Ese libro cuya sexta edición había acabado de revisar poco antes de su muerte, lejos de contradecir las conclusiones de su tratado de economía, explica las razones por las que perseguimos la riqueza. Pudo dejar la cátedra, viajar por Europa, y retirarse durante diez años a escribir *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776).

Smith comienza por definir la riqueza como el producto anual de bienes de una economía y explica su aumento por la proporción de trabajadores empleados en ocupaciones útiles y por la división del trabajo. Ésta, que permitía inmensos aumentos de productividad, dependía del tamaño del mercado y de la previa acumulación y correcta inversión de capital. Todo ello fructificaría bajo un “sistema de libertad natural”, con un soberano dedicado a la defensa exterior, a la impartición de justicia y a la financiación de obras e institutos inalcanzables para la empresa privada.

Smith, soltero empedernido, sabio tímido y distraído, elegante escritor, vio sus esfuerzos coronados por la fama y sus doctrinas aplicadas por los políticos. Hoy parece irónico que acabara sus días como Comisario de las Aduanas de Escocia.

David Ricardo (1772 -1823).- Nacido y fallecido en Londres. De una familia de judíos de origen portugués, siguió a su padre en negocios de Bolsa. Por casarse con una cristiana, perdió casa y trabajo, pero sus muchas prendas personales llevaron a sus amigos a prestarle un capital para que siguiera en Bolsa. Es uno de los pocos economistas que haya conseguido reunir una gran fortuna: su última gran especulación fue en deuda pública británica, justo antes de la batalla de Waterloo. Pudo comprar un escaño en la Cámara de los Comunes, donde le rodeó el respeto de todos como gran experto económico y financiero, pese a sus opiniones democráticas.

Encontrándose aburrido en un balneario, cayó entre sus manos *La riqueza de las naciones* y se despertó en él la afición por la economía política, para la que tenía extraordinarias cualidades innatas de análisis. Tras abogar por la vuelta al patrón oro que el Banco de Inglaterra había abandonado en 1792 y que no se restablecería hasta 1819, sobre todo por su influencia,

publicó un *Ensayo sobre los efectos de los bajos precios del trigo sobre los beneficios del capital* (1815). En él argumentó que los intentos de los grandes terratenientes de conseguir la protección del Estado contra las importaciones de trigo barato tendría el mismo efecto destructivo sobre los beneficios que las destrucciones de maquinaria agrícola por braceros desempleados, de las que tanto se quejaban esos grandes lores.

En 1817 publicó su principal obra, *Principios de economía política y tributación*, en la que aparece su modelo de estática comparativa del comercio internacional. Este libro y el de Smith, que Ricardo se dedicó a purgar de “errores” marcaron el camino de la escuela de economía clásica.

Ricardo murió tempranamente de una afección de oído, rodeado del afecto que su noble carácter le había granjeado. La ciencia económica, luego tildada de lúgubre y egoísta, nació de las obras de tres generosos hombres movidos por el interés público y el amor al saber.

John Stuart Mill (1806 -1873).- Nació en Londres y murió en Avignon (Francia). Su educación estuvo totalmente en mano de su padre James, pues nunca pisó un colegio ni una Universidad. James Mill (1773-1836) y su mentor Jeremías Bentham (1746 -1832) decidieron hacer del pequeño John el príncipe heredero de la Escuela Utilitarista, dedicada a la reforma de las instituciones sobre la base racional de juzgarlas todas por el rasero de si contribuían a la mayor felicidad del mayor número de individuos. Relata John Stuart Mill en su *Autobiografía* póstuma (1873) que sufrió a los veinte años una depresión que vació de sentido la vida de propagandismo a la que estaba destinado. Se alejó aún más de su padre al enamorarse de Harriet Taylor, una mujer casada de convicciones feministas y socialistas, con la que acabó casándose el propio Mill. Analíticamente se mantuvo fiel al legado de Ricardo y, sin embargo, buscó poner la economía política al servicio de la reforma de la sociedad.

Demostró Mill su genio como economista en los *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política*, que escribió de los veinte a los veinticinco años, aunque no publicó hasta 1844. Su primer libro de éxito fue *Un sistema de la lógica* (1842). En 1848 sacó a la luz los *Principios de economía con alguna de sus aplicaciones a la filosofía social*, que se convirtió en el libro de texto que sustituyó al de Smith en Inglaterra.

En 1859 publicó su libro más famoso, *De la Libertad*, en el que se encuentra la mejor argumentación a favor de la libertad de pensamiento de

todos los tiempos. Luego publicó: su revisión del *Utilitarismo* (1861) que le habían enseñado su padre y Bentham; *Consideraciones sobre el gobierno representativo* (1865), en que analizó las ventajas y peligros de la democracia; y *La servidumbre de las mujeres* (1869) el clásico de la literatura feminista. Especial interés tienen sus *Capítulos póstumos sobre socialismo* (1879), en que se muestra defensor del cooperativismo.

Botanizador impenitente, sabio retirado del mundo, intelectual de izquierdas, defensor de los sindicatos y los movimientos obreros, Mill fue un pensador muy distinto de la imagen que normalmente se tiene de un economista de la escuela clásica.

Alexander Hamilton (1755 – 1804).- Nacido en las Antillas británicas y muerto en duelo cerca de Nueva York a manos del que fuera vicepresidente de EEUU, el desaprensivo Aaron Burr. Hamilton, que fue miembro del Congreso Continental que escribió los Artículos de Confederación de las Colonias recién independientes, luego tomó parte en la redacción y firma de la Constitución de los EEUU. ha alcanzado merecida fama como uno de los tres autores que, adoptando el seudónimo de Publius, escribieron los *Federalist Papers*, en defensa de una Constitución de los Estados Unidos que concediera al Gobierno central de esa nación amplios poderes políticos y económicos. Mientras formaba parte del Gabinete del presidente Washington como secretario del Tesoro, se enfrentó Hamilton con Thomas Jefferson, el secretario de Estado de ese mismo Gabinete. Jefferson era partidario de un Gobierno central con poderes mínimos, miraba con sospecha la emisión de papel moneda y deuda pública, y quería conservar el carácter rural de la economía americana. Hamilton, por el contrario, defendió en sendos informes la idea de que eran convenientes para la prosperidad nacional tanto la emisión de deuda pública como la creación de un banco central. Además, en un tercer informe publicado durante su ministerio, el *Informe sobre manufacturas* (1791), sostuvo que la modernización del país exigía, además de una política financiera audaz, el fomento de la industrialización por medio de aranceles protectores.

Friedrich List (1789- 1846).- Nacido en Württemberg y muerto en Austria. Como secretario de la Asociación Alemana para el Comercio, se embarcó en una frenética actividad a favor de la creación de un mercado nacional alemán, cuyo objeto era conseguir se desmantelasen las aduanas interiores de Alemania y al tiempo se erigiera una barrera protectora frente a otros países. Acusado de sedición por su extremo nacionalismo, tuvo que huir a Estados Unidos. En América se distinguió por su defensa de las ma-

nufacturas y el ferrocarril. De vuelta a Europa se convirtió en un decidido campeón de la unidad política y el nacionalismo económico de las naciones del Continente, en especial de Alemania. En el exilio en Francia escribió la obra por la que se le recuerda, *Das nationale System der politischen Oekonomie* (1841).

John Maynard Keynes (1883 – 1946).- Nació en Cambridge y murió en Tilton (Sussex). Hijo del economista John Neville Keynes, que le sobrevivió, se educó en el colegio de elite Eton. Consiguió una beca para King's College en Cambridge, donde se licenció en matemáticas. Su futura tesis para ser "Fellow" de su Colegio iba a titularse *Un tratado sobre probabilidad* (1921). Sus estudios formales de economía se redujeron a un año después de graduarse, bajo la supervisión directa de Alfred Marshall (1842-1924). En la Universidad formó parte del club de "Los apóstoles", que para aquel entonces tenía un carácter francamente homosexual. Sus compañeros de ese club y algunas muchachas liberadas pasaron a formar en Londres el grupo de Bloomsbury, dedicado a las artes, la literatura, la amistad y los amores. Keynes siempre sintió las llamadas contrapuestas del goce del instante y el deber cívico.

Tras entrar en la Administración, Keynes publicó *La moneda y las finanzas de la India* (1913), en que defendió la creación de un banco central en aquel país y una política monetaria y de inversiones públicas para fomentar el crecimiento. Durante la I Guerra Mundial, como durante la II, Keynes formó parte del Tesoro para ayudar a la financiación del esfuerzo bélico británico. Pero adquirió notoriedad por su dura crítica de la Paz de Versalles y las condiciones draconianas impuestas a los alemanes en *Las consecuencias económicas de la paz* (1919). Durante los años que siguieron, Keynes intentó resolver el misterio de la alta tasa de desempleo de su país, que se agravó después de la gran crisis de 1929. Para ello escribió opúsculos y tratados, el más importante de los cuales fue *La teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936).

Felizmente casado con la bailarina de los Ballets Rusos Lydia Lopokova, que le cuidó sin falla de su dolencia cardiaca, dedicó los últimos años de su vida, no sólo al esfuerzo bélico renovado de su patria, sino a la construcción de un mundo mejor para después de la guerra, especialmente a través de su contribución a los acuerdos de Bretton Woods.

TÉRMINOS Y CONCEPTOS CLAVE

Arancel

Tarifa oficial de derechos que deben cargarse sobre los bienes importados en el momento de llegar a la Aduana. Los aranceles pueden ser por volumen o *ad valorem*. El fin de estos tributos ha sido a veces solamente la recaudación, pero las más veces su objeto suele ser la protección de las producciones nacionales contra la competencia extranjera.

Arbitrista

“Persona que inventa planes o proyectos disparatados o empíricos , para aliviar la Hacienda Pública o remediar males políticos”, se lee en el *Diccionario de la Real Academia Española*. Mediado el s. XVI se llamaban “arbitristas” quienes proponían al rey formas de allegar dinero que dependían de su arbitrio, es decir, que no necesitaban que las Cortes las aprobaran. En el s. XVII el significado se fue extendiendo a quienes proponían toda clase de soluciones voluntaristas para toda clase de problemas económicos o sociales. [Véase Perdices y Reeder (2000)].

Autarquía económica

Política de auto-suficiencia nacional, por la que el gobierno intenta que el país produzca los principales bienes que consume su población. Es el extremo de la política de protección comercial. A menudo es motivada por razones de defensa nacional, buscando que en una guerra no fallen los suministros esenciales. También se ha aplicado como política de desarrollo, en especial bajo la inspiración de la CEPAL, la Comisión Económica para América Latina.

Balanza de pagos

Un documento contable que recoge los pagos e ingresos de un país en su relación con la economía mundial. Toma la forma de una Cuenta de Origen y Aplicación de Fondos. Se consideran ingresos el valor de las exportaciones de mercancías y de las ventas de servicios a extranjeros, las entradas de capital, sea por inversión, préstamo o remesa. Se consideran pagos el valor de las importaciones de mercancías y de las compras de servicios, y las inversiones de capital préstamos y remesas hacia el extranjero. La diferencia entre los ingresos y los pagos constituye el saldo de cada una de las cuentas (de mer-

cancias, de servicios, de capital) que componen la de pagos globales. Cuando ese saldo es positivo porque los ingresos son mayores que los pagos, da lugar a un aumento de las reservas de divisas del país. Al contrario, sin embargo, de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, un superávit de la balanza de pagos no es necesariamente un beneficio para la economía nacional. Aunque algunos economistas han considerado tal superávit un objetivo importante de la política económica, otros siguiendo a Hume han señalado la existencia de mecanismos automáticos de corrección que hacen ociosa la intervención estatal para restaurar el equilibrio de las cuentas exteriores.

Cláusula de nación más favorecida

Cláusula inserta en los tratados de comercio bilaterales, por las rebajas de aranceles concedidas a las importaciones provenientes del otro signatario se hacen automáticamente extensivas a todos los demás países con los que hay un tratado de comercio vigente. Esta práctica comenzó con el Tratado Cobden-Chevalier de 1860 entre el Reino Unido y Francia.

Comercio intra-industrial

Una gran proporción del comercio internacional de los países se realiza en importaciones y exportaciones de bienes de la misma categoría industrial. Cómo sea de cuantioso este comercio “intra sectorial” depende, claro, del criterio de agregación de mercancías en categorías industriales. Una leve diferencia en los métodos de producción de los bienes o un pequeño grado de su diferenciación para el consumo hará que se importen y exporten a la vez, como ocurre por ejemplo con los automóviles o los cigarrillos. La existencia de este tipo de comercio aumenta la dificultad de diferenciar el comercio internacional de la distribución comercial en el interior de los países.

Contingente

Un instrumento de protección contra la competencia extranjera que consiste en limitar la cantidad importada en vez de recargar su precio con un derecho arandelarario.

Dinámica

La teoría económica dinámica pretende modelizar la evolución de las economías y predecir el camino que una economía va a seguir a lo largo del tiempo.

Dumping

La venta de bienes o servicios en el extranjero a un precio menor que el del mercado interior, o la venta en el extranjero por debajo del coste de producción. Los círculos proteccionistas toman suelen acusar de *dumping* a los exportadores extranjeros que compiten con las producciones locales a bajo precio.

Economistas clásicos

Suelen llamarse clásicos a los economistas británicos y sus discípulos europeos del período que va de la publicación de los *Ensayos* de Hume en 1752 o de la *Riqueza de las naciones* de Smith en 1776 hasta la muerte de John Stuart Mill en 1873. Se caracterizan por creer que los individuos atienden a las variables reales de la economía y no las monetarias; por tener confianza en la tendencia espontánea de las economías capitalistas hacia el equilibrio con pleno empleo; por defender el *laissez faire* y el librecomercio; por ahondar en la teoría de la población; y por buscar una explicación de la evolución de las economías a largo plazo.

Elasticidad

El grado de *sensibilidad* de una variable, como podría ser la cantidad demandada de te, respecto de otra, como el precio del te. Se mide comparando la variación marginal con la variación media de una variable dependiente cuando cambia una independiente. Cuando la elasticidad es menor que la unidad, la variable dependiente de este ejemplo (cantidad demandada de te) cae en menor grado de lo que sube la variable independiente (precio). Cuando la elasticidad es igual a uno, ambas variables cambian en la misma proporción. Si la demanda de te tiene una elasticidad-precio mayor que la unidad, una subida de su precio hará caer su demanda más que proporcionalmente.

Estática comparativa

Es una forma rudimentaria de análisis económico utilizada para describir y explicar un cambio de situación de manera aproximada, comparando una situación de partida con una situación de llegada, sin intentar la modelización del camino seguido en la evolución ni su proyección hacia el futuro.

Industrias nacientes

La teoría de la protección de industrias nacientes consiste en mantener que el inicio de nuevas actividades en un país en desarrollo no es posible si no se protege por algún tiempo las nuevas empresas de la competencia de empresas extranjeras ya crecidas. Supone la existencia generalizada de rendimientos crecientes a escala, es decir, de costes que se reducen marcadamente con el tamaño de la producción. Así pasa por alto las conclusiones de la teoría de los costes relativos de Ricardo y la posibilidad de avances tecnológicos en actividades embrionarias.

Laissez faire

Expresión inventada por el fisiócrata Mercier de la Rivière (), quien, ante la pregunta de Catalina la Grande de Rusia de qué debía hacer un Gobierno, contestó: "¡Dejad hacer, dejad pasar, todo funciona solo!". Se utiliza para exigir que el Estado intervenga lo menos posible en la economía, todo lo más manteniendo los tribunales de Justicia, organizando la defensa nacional y encargándose de construir obras y mantener servicios que los privados no pueden financiar.

Librecambio

Se entiende por librecambismo la plena libertad de comercio interior e internacional. Según esta doctrina, los impuestos cargados sobre las mercancías extranjeras deben ser los mismos que los impuestos indirectos que soportan las mercancías en el comercio interior.

Mercantilismo

La expresión "sistema mercantil" fue acuñada por Adam Smith para designar a quienes pretendían que el Estado debía intervenir en el comercio extranjero. El mercantilismo desde sus principios se caracterizó por cuatro notas: el ansia de metales preciosos, la defensa del trabajo nacional, la industrialización forzada, y la potenciación de los ingresos fiscales obtenidos del comercio exterior. En algunos casos, la atención de los neomercantilismo se centró en la necesidad de obtener un saldo positivo en la balanza de pagos.

Paradoja de Leontief

En 1953, Leontief puso a prueba el modelo de Heckscher-Ohlin de dos países, dos factores de producción y dos bienes, según el cual un país exportará el bien producido intensamente con su factor relativamente más abundante: presentó evidencia estadística según la cual en 1947 las exportaciones de EEUU eran más intensivas en mano de obra que sus importaciones.

Patrón oro

El sistema de patrón oro se fue extendiendo espontáneamente en el s. XIX, cuando los bancos emisores de papel moneda y creadores de depósitos buscaron mantener la confianza del público en esa nueva forma de pago fijando el tipo de cambio entre el dinero fiduciario y las monedas de oro. En este sistema, los bancos emisores se comprometen a cambiar a la vista billetes por monedas de oro y viceversa a la paridad expresada en el billete. Para poder mantener ese tipo de cambio entre billetes y metal precioso, el banco central debe retirar papel de la circulación y reducir la cantidad de dinero en circulación cuando sale oro del país y viceversa. El sistema elimina automáticamente las inflaciones y los déficit de la balanza de pagos, si los individuos están dispuestos a admitir una temporal reducción de precios y salarios, y una breve subida de tipos de interés cuando se hace necesaria una contracción monetaria.

Proteccionismo

Doctrina que defiende una política económica de impedimentos a la importación de bienes y servicios para proteger la producción nacional contra la competencia extranjera. Los instrumentos utilizados pueden ser aranceles, contingentes o tipos de cambios múltiples.

Reciprocidad

Doctrina que rechaza los desarmes arancelarios unilaterales y sostiene que la liberación del comercio internacional debe hacerse en términos de *quid pro quo*, olvidando los beneficios que para el crecimiento económico y el bienestar de los consumidores tiene el aumento y abaratamiento de las importaciones.

Segundo óptimo

La teoría económica que señala el peligro de realizar reformas parciales sin tener en cuenta sus consecuencias sobre el conjunto de la economía. De ella pueden extraerse dos corolarios contrapuestos: uno, que una reforma parcial acerca la economía al óptimo del libre mercado cuanto más amplios sean los sectores a los que afecta o cuando la economía se encuentra ya muy cerca del libre comercio completo; dos, que si una economía está muy intervenida, la liberación de un solo sector puede empeorar la situación.

Sustitución de importaciones

La política de crecimiento económico defendida por la CEPAL para los países subdesarrollados, consistente en usar aranceles y contingentes para producir en casa lo que antes se importaba.

Teorema de Heckscher-Ohlin

La explicación de la división internacional del trabajo y de la dirección de los flujos de comercio basada en las ventajas relativas de los países comerciantes: un país exportará el bien producido con cantidades relativamente grandes de su factor relativamente más abundante. Así, los países de mano de obra más abundante se especializarían en bienes intensivos en trabajo y los bien dotados en capital tenderían a exportar bienes producidos con maquinaria.

Teorema de Lerner-Samuelson

Si las técnicas de producción son iguales en dos países, el comercio internacional tenderá a igualar los ingresos de los factores.

Tipo de cambio monetario y real

Tipo de cambio monetario es la cantidad de unidades de una divisa que se paga por la unidad de otra divisa. Esta fracción no indica la verdadera relación de valor de dos monedas, pues debe corregirse por el poder de compra de cada una en su mercado. El tipo de cambio real es la relación del valor de dos monedas corregido por algún índice de precios. Este tipo de cambio real puede cambiar porque fluctúa el tipo de cambio monetario o, estando el cambio monetario fijo, la inflación es mayor en un país que en otro.

Tipos de cambio múltiples

Los Gobiernos intervencionistas intentan a veces influir en los flujos comerciales fijando tipos de cambio distintos para diferentes mercancías. Por ejemplo, un Gobierno puede entregar a los exportadores de carne menos pesos por cada dólar obtenido de lo que les correspondería al tipo de mercado y dar un tipo de cambio más favorable a los exportadores de textiles a los que quiere proteger.

Uniones aduaneras

La supresión de aranceles y contingentes entre los países de una Unión Aduanera, mientras se mantiene un arancel exterior común, es una excepción a la regla de no discriminación que forma la esencia del libre comercio.

Ventaja absoluta y ventaja relativa

Cuando se libera el comercio internacional, los países no se especializan en la producción y exportación de los bienes cuyos costes son los más bajos del mundo, sino en aquellos que les producen la mayor ganancia posible. Si un país es mucho más productivo en un sector que en otro, en el que también aventaja a todos los demás países, preferirá especializarse en la producción en la que su ventaja relativa es mayor, aunque podría competir con ventaja también en este segundo bien.

PREGUNTAS DE EXAMEN

1. Diferencias y semejanzas entre el comercio interior y el comercio internacional: ¿por qué comercia la gente?
2. ¿Eran los padres escolásticos partidarios del libre comercio entre naciones?
3. ¿Cómo explicó Hume el mecanismo del patrón oro?
4. Comercio y crecimiento económico en el pensamiento de Adam Smith.
5. Analice la explicación de los flujos de comercio por la ventaja relativa, atendiendo a la doctrina de David Ricardo y al teorema de Heckscher-Ohlin..
6. ¿Cómo explicó J.S. Mill el reparto de la ventaja del comercio internacional?
7. Razones de los proteccionistas, con especial referencia al pensamiento de Hamilton y de List.
8. ¿Fue Keynes un proteccionista?
9. La doctrina de las industrias nacientes.
10. Consecuencias prácticas del teorema de Lerner-Samuelson.

11. GUÍA DE LECTURA

Hume, David: “Del comercio” y “De la balanza de comercio”, en *Ensayos políticos*. Estudio preliminar de Josep María Colomer, traducción de César Armando Gómez. Tecnos Madrid, 1987.

Smith, Adam: *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Libro IV, caps. i y ii. Traducción española de la edición de Glasgow, por J.C. Collado Curiel y A. Mira-Perceval Pastor. Oikos Tau, Barcelona, 1988.

Ricardo, David: *Principios de economía política y tributación*. Cap. VII “Comercio internacional” y cap. XXVIII “El valor relativo del oro, los

cereales y el trabajo en los países ricos y pobres”. FCE, México, 1958-1965. También en Editorial Ayuso, Madrid, 1973.

Mill, John Stuart: “De las leyes del intercambio entre las naciones, y la distribución de las ganancias del comercio entre las naciones del mundo comercial”, en *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Edición de C. Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid, 1997.

Keynes, John Maynard: *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Editorial Aosta, Madrid, 1977. Capítulo 23: “Notas sobre el mercantilismo, las leyes contra la usura, el dinero resellado y las teorías del subconsumo”. Traducción y comentarios de J.A. Aguirre. Editorial Aosta, Madrid, 1998.

Fraile, Pedro: *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*. Fundación Argentaria. Madrid, 1998.

Tortella, Gabriel: *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid, 2000

Robert R. Ekelund y Robert F. Hébert: *Historia de la teoría económica y su método*. McGraw Hill, Madrid, 1991.

AUTORIDADES

Las referencias bibliográficas no sólo se traen a colación como autoridades de lo afirmado en el texto, sino también como sugerencias de lectura para ampliar el relato, necesariamente incompleto por la limitación de espacio.

Anes, Gonzalo (1995): *La Ley Agraria*. Alianza Editorial, Madrid.

Blaug, Mark (1968): *Economic Theory in Retrospect*. 2ª edición. Heinemann, Londres. Hay traducción castellana, bajo el título de *Teoría económica en retrospectiva*. Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

Bhagwati, Jagdish y Panamariya, Arvind (1996): *The Economics of Preferential Trade Agreements*. The AEI Press, Washington D.C.

Chipman, John S. (1987): “International Trade”, en *The New Palgrave*, vol. II, 922-955.

Coase, Ronald (1960): “The Problem of Social Cost” *Journal of Law and Economics*, vol. III (octubre 1960), pgs. 1-44. Traducido al castellano en **

- Condorcet, Jean-Antoine-Nicholas Caritat, marqués de – (1786): *Vie de Monsieur Turgot*. Reeditado por Francisco Vergara, Association pour la diffusion de l'économie politique (ADEP), Paris, 1997.
- Echevarría Bacigalupe, Miguel Angel (1995): *Alberto Struzzi, un precursor barroco del capitalismo liberal*. Colección “Avisos de Flandes”. Leuven University Press.
- Encyclopaedia Britannica* (1990).
- Febrero, Ramón (1994): “Ahorro, inversión y el enigma del saldo exterior como objetivo de política económica”, en R. Febrero (Ed.): *España y la Unificación Monetaria Europea: una Reflexión Crítica*. Abacus Editorial, Madrid, págs. 71-90.
- Fraile, Pedro (1998): *La retórica contra la competencia en España (1875-1975)*. Fundación Argentaria. Madrid.
- Grubel , H.G. y Lloyd P.J. (1975): *Intra-Industry Trade*. Macmillan, Londres.
- Hamilton, Alexander (1791): *Report on Manufactures*. Reeditado por el Washington Printing Office en 1913.
- Harrod, R.F. (1963): *The Life of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres.
- Heckscher Eli (1919): El efecto del comercio extranjero en la distribución del ingreso (en sueco). En inglés, reeditado por H.S. Ellis y L.A. Metzler: *Readings in the Theory of International Trade*. Irwin, Homewood Ill, (1950).
- Hume David (1752): *Essays Moral, Political, and Literary. Part II*, en *Ibid.*, edición de Eugene F. Miller. Liberty Classics, Indianapolis, 1985. *Ensayos políticos*. Estudio preliminar de Josep María Colomer, traducción de César Armando Gómez. Tecnos Madrid, 1987.
- Johnson, Harry G. (1971): *Aspects of the Theory of Tariffs*. George Allen and Unwin, Londres.
- Johnson, Harry G. (1972): “The Monetary Approach to Balance-of-Payments Theory”, en *The Monetary Approach to the Balance of Payment*, H.G. Johnson y J.A. Frenkel, comp. University of Toronto Press, 1976.

- Jovellanos, Gaspar Melchor de – (1999): *Escritos económicos*. Estudio introductorio y edición de Vicente Llombart. Clásicos del pensamiento económico español, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- Keynes, John Maynard (1930): “The Macmillan Committee”, cap. 2 de *Activities, 1929-1931: Rethinking Employment and Unemployment Policies*, volumen XX de *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres, 1981.
- Keynes, John Maynard (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, volumen VII de *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Macmillan, Londres, 1971. *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, traducción y comentarios de J.A. Aguirre. Editorial Aosta, Madrid, 1998.
- Lancaster, K. (1980): “Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition”, *Journal of International Economics*, vol. X (mayo), 151-175.
- Leontief, Wassily (1953): “Domestic Production and Foreign Trade: the American capital position re-examined”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97 (septiembre), 332-349.
- Lipsey, R.G. y Lancaster, K. (1956): “The General Theory of the Second Best”, *Review of Economic Studies*, vol. XXIV, nº 1 (octubre), 11-32.
- List, Friedrich (1841): *Das nationale System der Politischen Oekonomie*. J.G. Cotta, Stuttgart y Tübingen. Traducido al americano con el título de *National System of Political Economy*. Lippincott & Cy, Philadelphia, 1856.
- Lluch, Ernest (1973): *El pensament econòmic a Catalunya (1760-1840). Els orígens ideològics del proteccionisme i la presa de consciència de la buresia catalana*. Edicions 62, Barcelona.
- Lluch, Ernest (1999): “Como quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo. Comentario al memorial del contador Luis Ortiz a Felipe II”; en E. Fuentes Quintana, compilador: *De los orígenes al mercantilismo*, vol.II de *Economía y economistas españoles*, 429-449. Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- Marshall, Alfred (1879): *Pure Theory of Foreign Trade. Pure Theory of Domestic Values*, preparado para su publicación privada por Henry Sidgwick.

- Marshall, Alfred (1890): *Principles of Economics*. La edición que Marshall dejó más a su gusto fue la 8ª de 1920. La que se usa hoy es la 9ª edición *variorum*, preparada por C.W. Guillebaud. Macmillan, Londres. *Principios de economía*. Introducción de Manuel Torres y traducción de Emilio Figueroa, Aguilar, Madrid, 1963.
- McMillan, J. (1986): *Game Theory in International Economics*. Harwood. London.
- Mill, James (1821): *Elements of Political Economy*. La edición citada por J.S. Mill es la tercera, publicada por Baldwin, Cradock and Joy, Londres, 1826. Edición *variorum* en Winch (1966), 203-366.
- Mill, John Stuart (1844): “Of the Laws of Interchange Between Nations and the Distribution of the Gains of Commerce Among the countries of the Commercial World” [MS hacia 1828], publicado en *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Londres. Edición *variorum* en *Essays on Economics and Society*, vol. IV de los *Collected Works of John Stuart Mill*, edición de J.M. Robson. University of Toronto Press, 1967. Los *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas de economía política* han sido traducidos al castellano por Carlos Rodríguez Braun en Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Mill, John Stuart (1848): *Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy*. Edición *variorum* en los vols. II y III de *Collected Works of John Stuart Mill*, edición de J.M. Robson. University of Toronto Press, 1965.
- Moncada, Sancho de - (1619): *Restauración política de España. Ocho Discursos del Doctor –, Catedrático de sagrada Escritura en la Universidad de Toledo*. Edición a cargo de Jean Vilar Berrocaín. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 1974.
- Mora, José Joaquín de – (1843): *De la libertad del comercio*. Edición y estudio preliminar de Pedro Schwartz. Clásicos del pensamiento económico español. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1999.
- Myint, Hla (1958): “The ‘Classical Theory of International Trade’ and the Underdeveloped Countries”, *Economic Journal*, junio.
- The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, compilado por J. Eatwell, M. Millgate y P. Newan, Macmillan, Londres, 1987.
- Ohlin, Bertil (1933): *Interregional and International Trade*. Harvard University Press. Cambridge Mass.

- Olson, Mancur (1999): *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. Yale University Press.
- Ortiz, Luis (1558): “Libro sobre cómo quitar de España toda ociosidad e introducir el trabajo”, también conocido como “Memorial al rey para que no salga dinero del reino”. Reeditado como *Memorial del contador Luis Ortiz a Felipe II*, Instituto de España, Madrid, 1970. Véase Ernest Lluch (1999).
- Perdices, Blas y Reeder, John (2000): *Diccionario de pensamiento económico en España, 1500–1812*. Editorial Síntesis, Madrid.
- Pereña, Luciano (1998): “La Escuela de Salamanca. Notas de Identidad”, en *El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca. Una visión multidisciplinar*. Edición preparada por F. Gómez Camacho y Ricardo Robledo. Ediciones Universidad de Salamanca, 1998.
- Ricardo, David (1817): *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, en *The Works and Correspondence of --*, edición de Piero Sraffa, vol. I. Cambridge University Press, 1962.
- Ricardo, David (1821): *On the Principles of Political Economy, and Taxation. Third Edition*. En *The Works*, vol. I. *Principios de economía política y tributación*. FCE, México, 1958-1965. También en Editorial Ayuso, Madrid, 1973.
- Robbins, Lionel (1998): *A History of Economic Thought. The LSE Lectures*, edición crítica de Steven G. Medema y Warren J. Samuels. Princeton University Press.
- Root, Hilton L. (1994): *La construction de l'Etat moderne en Europe. La France et l'Angleterre*. Presses Universitaires de France, Paris.
- Samuelson, Paul A. (1949): “International Factor Price Equalisation Once Again”, *Economic Journal*, vol 59 (junio), 181-197.
- Samuelson, Paul A. (1949): “Prices of Factors and Goods in General Equilibrium”, *Review of Economic Studies*, vol. 21, núm. 1, 1-20.
- Schumpeter, Joseph A. (1956): *History of Economic Analysis*. Allen and Unwin, Londres. *Historia del análisis económico*. Ariel Economía, Barcelona, 1994.
- Schwartz, Pedro (1968): *La “Nueva economía política” de John Stuart Mill*. Tecnos, Madrid.

- Schwartz, Pedro (1980): “The History of Monetary Thought on Currency Competition”, en Pascal Salin, compilador, *Currency Competition and Monetary Union*, 95-126. Martinus Nijhoff, La Haya.
- Schwartz, Pedro (1982): “Segundo óptimo y economía del bienestar: algunas soluciones parciales”, *Moneda y Crédito* nº 162 (septiembre), 15-33.
- Schwartz, Pedro (1999): “*De la libertad del comercio* de José Joaquín de Mora: una defensa del librecambio a mediados del siglo XIX”, Estudio preliminar del libro de Mora (1843).
- Skidelsky, Robert (1983-2000): *John Maynard Keynes*. Vol. I, *Hopes Betrayed, 1883-1920*. Vol. II, *The Economist as Saviour, 1920-1937*. Vol. III, *Fighting for Britain, 1937-1946*. Macmillan, Londres.
- Smith, Adam (1759): *The Theory of Moral Sentiments*. Glasgow Edition. Oxford University Press, 1976. Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial, Madrid, 1997.
- Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Glasgow Edition. Oxford University Press, 1976. *La naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Traducción española de la edición de Glasgow, por J.C. Collado Curiel y A. Mira-Perceval Pastor. Oikos Tau, Barcelona, 1988.
- Spiegel, Henry W (1987):. Artículos ”Hamilton, Alexander”, “List, Friedrich”, “Carey, Henry Charles” y “National System”, en *The New Palgrave Dictionary of Economics*, compilado por J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman. Macmillan, Londres.
- Thornton, Henry (1802): *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, reeditado por F.A. Hayek. George Allen & Unwin, Londres, 1939. *Crédito papel*. Estudio preliminar de Fernando Méndez Ibasate y traducción de María Olaechea. Pirámide, Madrid, 2000.
- Torrens, Robert (1815). *An Essay on the External Corn Trade*. J. Hatchard, Londres.
- Tortella, Gabriel (2000): *La revolución del siglo XX*. Taurus, Madrid.
- Varela, Javier (1988): *Jovellanos*. Alianza Editorial, Madrid.
- Viner, Jacob (1937): *Studies in the Theory of International Trade*. Harper and Brothers, Nueva York.

- Viner, Jacob (1950): *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.
- Vitoria, Francisco de - [1538]: *Relectio de Indis en Corpus Hispanorum de Pace*, edición crítica bilingüe preparada por L. Pereda y J.M. Pérez Prendes. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1967.
- Winch, Donald (1966): *James Mill. Selected Economic Writings*. Oliver & Boyd. Edimburgo.

IUDEM

DOCUMENTOS DE TRABAJO PUBLICADOS

DT 2000-1	LA MODERNA MACROECONOMÍA CLÁSICA Y SUS CONSECUENCIAS PARA LA FORMULACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, Ramón Febrero Devesa
DT 2000-2	LA LIBERACIÓN DEL LIBRO. UNA CRÍTICA DEL SISTEMA DE PRECIO FIJO, Pedro Schwartz
DT 2000-3	COOPERATIVE BEHAVIOR IN THE PRISONER DILEMMA: THE ROLE OF RULES IN INSTITUTIONS, José Casas Pardo y Juan D. Montoro-Pons
DT 2000-4	SEX DISCRIMINATION. IS THE LABOUR MARKET A MARKET FOR LEMONS ?, Rocío Albert y Francisco Cabrillo
DT 2000-5	ORÍGENES DEL SOCIALISMO LIBERAL. EL CASO DE JUAN B. JUSTO, Carlos Rodríguez Braun
DT 2000-6	LA REGULACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES: UNA GUÍA PARA LAS DECISIONES PÚBLICAS EN TIEMPOS DE CAMBIO, Benito Arruñada

DT 2001-1	DISTRIBUTION OF WEALTH AND INHERITANCE TAX, Carmen González de Aguilar y Francisco Cabrillo
DT 2001-2	VOLUNTEER NONPROFITS' PROVISION OF COLLECTIVE GOODS AS A PUBLIC CHOICE DECISION, José Casas-Pardo y Miguel A. Puchades-Navarro
DT 2001-3	EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO, Pedro Schwartz