

¿Porqué ha de reputarse inválida la teoría de la ventaja comparativa para regir el comercio internacional

LUIS ORDUNA DÍEZ
Catedrático de Estructura e Instituciones Económicas

RESUMEN

El presente trabajo trata de poner de manifiesto uno de los problemas fundamentales de la teoría económica contemporánea, que se refiere a las bases por las que se ha de regir el comercio internacional a fin de que produzca un desarrollo equilibrado de todos los países. El autor destaca, cómo la «teoría del comercio internacional» de la doctrina liberal-capitalista más ortodoxa parte de las ideas de Adam Smith, desarrolladas principalmente por David Ricardo. Según esta teoría, el comercio internacional, debería basarse en un principio de especialización acorde con la ventaja de cada país en aquel tipo de producción, en el que el país en cuestión ha llegado a ser capaz de producir a más bajo coste. El autor esgrime una serie de argumentos y razones de hondo calado, por virtud de las cuales, dicha teoría debe ser reputada inválida a la hora de establecer los mecanismos por los que se han de regir las relaciones económicas internacionales si se pretende lograr en ellas un equilibrio equitativo de los intercambios y el desarrollo armónico de todos los pueblos.

SUMMARY

This article highlights one of the fundamental problems in the contemporary economic theory. This problem refers to the basis and principles to rule international trade in order to produce a balanced development of all the countries. The autor makes special emphasis on how the «theory of international trade» of the most orthodox liberal-capitalist doctrine starts from the ideas of Adam Smith, improved by David Ricardo. This theory supports the idea that international trade is to be based on the fact than each conuntry specialises in producing those goods for wich he has advantages of cost, that is to say, each country specialises

in the production of the goods in which it produces at a lower cost. The writer puts forward a series of arguments by which the theory of comparative advantage should be considered invalid when establishing the mechanisms to govern the international economic relations if these mechanisms are to achieve an equitable development of exchanges in those economic relations.

INTRODUCCIÓN

El modelo económico de Adam Smith, había partido del principio de «especialización en el trabajo» como base del progreso económico de las naciones. David Ricardo extrapoló las teorías de Smith a los diversos ámbitos del mercado de intercambios, tratando de explicar cómo debía operar una estructura de funcionamiento del sistema económico, que fuera coherente con el principio de especialización acuñado por Smith.

Ricardo se daba perfecta cuenta del hecho de que a los efectos finales del precio, las decisiones de las empresas eran definitivas. Así, en efecto, los precios se verían afectados por la carestía o baratura de los costes y factores de la producción especialmente del trabajo, pero no sólo del trabajo. Ricardo distinguía tres grandes líneas de problemas:

- 1.º los relacionados con las inversiones en maquinaria;
- 2.º los relacionados con los salarios¹ y
- 3.º los relacionados con el patrón-oro y el comercio.

¹ Ricardo había tratado de medir el trabajo en forma de tiempo de trabajo. Para ello estableció que debía existir un valor de la hora del trabajo-base, que sería el correspondiente a un tipo de trabajo elemental y a partir de una hora-base el valor de la hora de trabajo en todas las demás clases de trabajo sería un múltiplo de esa base. Más tarde Marx, se apropió de este concepto ricardiano del valor para estimar su «valor social» del trabajo, si bien Marx introdujo nuevas modificaciones. Marx a este respecto manifestaba: «Por muy complejo que sea el trabajo a que debe su existencia una mercancía, el valor la equipara en seguida al producto del trabajo simple y, como tal valor, sólo representa una determinada cantidad de trabajo simple». MARX, C. (1973), p. 12. Esto es inadmisibles, estrictamente hablando, pero todavía mucho menos puede admitirse aquella simplificación marxiana que trata de elevar lo anterior a la enésima potencia, cuando, ante las dificultades que encuentra para dar solución al problema del valor, concluye, «en lo sucesivo, para mayor sencillez, consideraremos siempre la fuerza del trabajo, cualquiera que ella sea, como expresión directa de la fuerza de trabajo simple, ahorrándonos así la molestia de reducirla a la unidad». MARX, C. (1973), p. 12. La forma en que Ricardo trató de medir el trabajo no es exactamente la forma tomada luego por Marx. Aquel partía de una suposición simplificadora según la cual, admitía que existe una homogeneidad en todos los tipos de trabajo, lo cual, evidentemente es algo irreal y que no puede tomarse por tanto como simplificación. Marx trataba de obviar este inconveniente

A continuación nos referiremos a algunos problemas ligados a la maquinaria que ocuparon a Ricardo, para referirnos posteriormente a la «teoría del comercio internacional» fundada en el principio de la «ventaja comparativa» y en el sistema del «patrón-oro». Estos análisis nos permitirán poner de relieve la invalidez de dicha «teoría» del «comercio internacional» a efectos de lograr el equilibrio de los intercambios y el desarrollo de todos los pueblos.

1. LA INVERSIÓN EN MAQUINARIA

Era un hecho obvio que las empresas podían realizar inversiones. Y que la mayoría de las veces estas inversiones tenían por objeto incrementar la «productividad del trabajo». Los empresarios podían realizar elecciones alternativas a la hora de fijar esas inversiones productivas y, como consecuencia, dependiendo de cuales fueran estas inversiones podrían variar los costes unitarios del producto final y los precios subsiguientes de las mercancías que ofrecían al mercado.

Ricardo se percató de la existencia de «costes de oportunidad alternativos» que tenían transcendencia sobre los precios para las mismas circunstancias del mercado². Razonaba del siguiente modo:

partiendo de un concepto mucho más amplio y general el llamado «trabajo socialmente necesario». Se trataba así, de un término mucho más abstracto. Un término de naturaleza netamente social, pero que tampoco recogía el trabajo en toda su diversidad y riqueza cualitativa como es debido. El «trabajo social» a que alude Marx, se resume en un cociente entre el «producto social» y el número de trabajadores. Marx prescinde además del «valor de uso» de los bienes en su cómputo del «valor». Limita el valor al concepto de «valor de cambio». Realiza una separación radical de ambos valores y afirma: «los valores de uso suministran los materiales para una disciplina especial... la del conocimiento pericial de las mercancías». Luego añade: «Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza cualquiera que sea la forma social de esta». MARX, C. (1973). Vol. I., p. 4. Pero luego se contradice afirmando: «Como valores de cambio (las mercancías), sólo se distinguen por la cantidad: no encierran por tanto, ni un átomo de valor de uso». MARX, C. (1973), p. 6. La división que Marx postula entre el valor de uso y valor de cambio, es una entelequia y no se corresponde con la naturaleza real de las cosas ni con la naturaleza humana del trabajo. MARX, C. (1973), p. 14. Hacer una separación dicotómica, como la que hace Marx, dentro de la misma esencia del trabajo, entre sus fines de utilidad y sus valores, es algo que resulta a todas luces inconsistente. Si Marx defiende esta separación es sólo porque, para llegar a las conclusiones que pretende, le interesa dicha separación. MARX, C. (1973), pp. 44 y 45.

² A este respecto BARBER, W. ha señalado que: «Ricardo desarrolló la estructura básica de la doctrina que ahora figura en los libros de texto elementales como la teoría de la ventaja comparativa». BARBER prosigue indicando: «Si las relaciones de costes de los bienes internacionalmente comerciales (medidas en términos de factor trabajo) diferían en las economías internas de dos países, cada uno podía beneficiarse especializándose en la producción de aquel

«Cualquier persona... es evidente que no estará satisfecha con una utilidad del 10% al emplear su capital, si utilizándolo en otra actividad puede obtener una utilidad del 15%». Ricardo, D. (1973), p. 67.

Y añadía:

«Es el deseo que cada capitalista tiene de desviar sus fondos de una colocación menos provechosa a otra más rentable, lo que evita que los precios de mercado de los bienes sigan manteniéndose, durante mucho tiempo, por encima o por debajo de sus precios naturales». Ricardo, D. (1973), p. 67.

Ricardo confería gran importancia a las condiciones técnicas de producción, señalando que los «costes» serían menores en aquel país capaz de utilizar «más y mejor maquinaria». Si un país utilizaba más y mejor maquinaria podía abaratar los «costes» de producción de sus empresas, podía aumentar la «productividad del trabajo» y abaratar los «precios», aumentar la «cantidad» producida con mejores «calidades» del producto y vender toda su producción, bien en el interior de su propio país, bien en el exterior³.

bien en el que tuviera una ventaja comparativa, ofreciendo parte de la producción para exportar e importando lo que necesitara del otro. De esta forma, las dos partes se beneficiarían de las ventajas del comercio internacional. Se podía adquirir una mayor cantidad de producto que la que hubiera sido posible dependiendo exclusivamente de los recursos interiores». Luego BARBER añade: «Pero Ricardo no deseaba poner de relieve simplemente las ganancias generales de la especialización y el comercio. Era importante que el comercio británico discurriera por unos cauces que impidieran la erosión de los beneficios. Por ello no era indiferente qué bienes predominasen en la composición del comercio. Por el contrario, los intereses nacionales quedaban mejor servidos cuando las importaciones se concentraban en productos alimenticios, ofreciendo para pagarlas las manufacturas británicas. Una especialización en ese sentido reduciría las presiones sobre los salarios monetarios, quedando los bienes de subsistencia disponibles a costes más bajos, de lo que en otro modo hubiera sido posible». BARBER, W. (1974), pp. 85 y 86.

³ Las palabras de Ricardo a este respecto eran las siguientes: «Al emplear mejor maquinaria se reduce el costo de producción de las mercancías, y en consecuencia, se las puede vender en los mercados extranjeros a precio más barato». RICARDO, D. (1973), p. 295. Sin embargo, añadía, si no se utilizara la maquinaria correctamente para la producción o no existieran en el país industrias dedicadas a producir los bienes derivados del uso de esas maquinarias, ocurriría que habría que comprar las correspondientes mercancías en el extranjero a cambio de dinero y esto significaría un «empobrecimiento del país». Cada país: «al efectuar intercambios con esos otros pueblos podría dar una mercancía que cuesta aquí dos días de trabajo por otra que cuesta uno en el exterior y este desventajoso cambio sería consecuencia de esa actitud (se refiere a la falta de capacidad productiva y tecnológica) puesto que la mercancía que se exporta (a cambio) y que aquí cuesta dos días de trabajo habría costado uno sólo si no se hubiera desechado el uso de maquinaria, cuyos servicios han aprovechado más sabiamente los vecinos». RICARDO, D. (1973), p. 296.

La teoría de Ricardo sobre la conveniencia de utilización de maquinaria en la agricultura y sobre el beneficio creciente que esta introducción de maquinaria reportaría a los países más adelantados en el proceso inversor, era válida para explicar las bases de funcionamiento en que el sistema de mercado, entonces vigente, se apoyaba. Sin embargo, Ricardo pasó por alto el hecho de que la aplicación del tipo de política nacional por él sugerida podía tener efectos gravemente dañosos para las industrias de los países más retrasados en las invenciones de maquinaria y en su aplicación a la industria. Así, muy bien podía ocurrir que el «enriquecimiento» de unos países trajera como consecuencia el «empobrecimiento» de los otros. Además, si este proceso de enriquecimiento-empobrecimiento tenía un carácter «permanente» y siempre en el mismo sentido, podría llegar a un punto en que las «relaciones» entre los países tendieran a ser «explosivas», poniendo a unos países en situación de total «dependencia» de los otros. Se habría llegado en tal caso a una «espiral» conducente a «clasificar» los países en dos grupos, de un lado los «desarrollados» tecnológica y organizativamente que se verían favorecidos por el enriquecimiento a costa de sus vecinos y, de otro lado, los «subdesarrollados» tecnológica y organizativamente, que se verían en una situación de empobrecimiento y en total dependencia de los primeros.

2. LAS CRÍTICAS DE MALTHUS AL MODELO DE RICARDO

Malthus, T.R. había rebatido los postulados del intercambio establecidos por Ricardo que se fundamentaban en la «ley de Say», según la cual las mercancías tenían siempre como contrapartida otras mercancías. Según los postulados de Say, la oferta generaba siempre demanda suficiente de modo que nunca faltaría salida en el mercado a todo lo producido («ley de las salidas»). Malthus rebatía estos postulados acudiendo a la evidencia de que con frecuencia:

«Muchísimos productos se cambian directamente por trabajo productivo o por servicios personales». Malthus, T.R. (1977), p. 266.

Y remachaba:

«No es cierto que las mercancías se cambien siempre por mercancías». Malthus, T.R. (1977), p. 266⁴

⁴ A estos efectos Malthus hacía una crítica de la ley de Say en los siguientes términos: «Algunos escritores... han pensado que si bien no es difícil que se produzca un abarrotamiento

Además, Malthus, T.R. observaba también que el «valor de las mercancías» podía variar en relación al valor del trabajo por varias causas:

1. «variaciones» en la cantidad de la «oferta» (subproducción o sobreproducción por causas tecnológicas, buenas o malas cosechas, etc. en relación con la «demanda efectiva» —Malthus, T.R. (1977), p. 267.—),
2. «variaciones» en el «valor del trabajo» —Malthus, T.R. (1977), p. 267.— (subidas o bajadas del salario dependientes del volumen de mano de obra disponible y del crecimiento de la población)
3. «variaciones» en el «valor del dinero» —Malthus, T.R. (1977), p. 267.— motivadas por la situación de cada país con relación a la abundancia o escasez de oro disponible para el comercio.

La primera conclusión de Malthus, T.R. respecto a esta polémica con Say y Ricardo consistía en que era necesario recurrir antes que nada a una correcta «valoración del trabajo» y no dar por valoradas las mercancías según las leyes del mercado. Las palabras de Malthus al respecto eran exactamente las siguientes:

«Es inútil medir la demanda de una mercancía por la utilidad de otra que pueda obtenerse a cambio de ella, porque, en último término, tenemos que recurrir al trabajo como único patrón del valor real de una cosa y de su demanda efectiva». Malthus, T.R. (1977), p. 268.

La segunda conclusión de Malthus, consistía en poner de manifiesto que la existencia de «demanda efectiva» suficiente para consumir toda la producción, no dependía sólo de la «oferta» como había señalado Say, J.B. Así, en efecto, según el «principio de Say», «toda oferta tendía a generar su propia demanda», pero esto era falso. Podía haber un exceso de oferta de alimentos y la población podía carecer de «demanda efectiva» al mismo tiempo, por fal-

de ciertas mercancías, no es posible que éste sea general, porque, según ellos, como las mercancías siempre se cambian por mercancías, la mitad de éstas proporcionará un mercado para la otra mitad, y, al ser la producción la única fuente de demanda, un exceso en la oferta de un artículo sólo demuestra la deficiencia en la oferta de algún otro, y es imposible un exceso general». Y proseguía criticando a Say en los siguientes términos: «M. Say, en su excelente obra sobre economía política, ha llegado incluso a afirmar que como el consumo de una mercancía la retira del mercado, resulta que disminuye la demanda, y que la producción de la misma aumenta en proporción». La conclusión de Malthus era la siguiente: «Me parece que si se aplica esta doctrina con caracteres de generalidad, no tiene ningún fundamento, y que, además, contradice a los grandes principios de la oferta y la demanda». MALTHUS, T.R. (1977), p. 266.

ta de trabajo o por falta de dinero. Mientras había exceso de alimentos la población podía estar muriendo de hambre. Podía haber, pues, un desajuste claro entre la oferta y la demanda en términos globales. Malthus se planteó como base fundamental de sus estudios el problema científico del desarrollo de los pueblos. Así afirmaba:

«No hay una investigación más interesante, o que por su importancia sea más digna de atención, que la que estudia las causas que impiden en la práctica el progreso de la riqueza en los distintos países, y lo detienen o hacen avanzar muy despacio, mientras que la capacidad de producción no experimenta comparativamente disminución, o, por lo menos, provee de los medios necesarios para un aumento grande y abundante de producción y población». Malthus, T.R. (1977), p. 261⁵.

⁵ Malthus hacía del problema moral y educativo el punto fundamental de la economía. A este respecto señalaba: «Es indudable que entre las principales causas que influyen sobre la riqueza de las naciones se han de colocar las comprendidas bajo el título de políticas y morales. Sin un cierto grado de seguridad de la propiedad no puede haber estímulo para el trabajo individual, y aquella depende sobre todo de la constitución política de un país, la excelencia de sus leyes y el modo en que se administran. Y también dependen, sobre todo, de las mismas causas, combinadas con la instrucción moral y religiosa, la existencia de aquellas costumbres que son más favorables para crear el hábito del trabajo ordenado, así como para formar la rectitud general del carácter, y que son, naturalmente, las dotes más favorables a la producción y a la conservación de la riqueza». MALTHUS, T.R. (1977), p. 216. Sin embargo, dicho esto, Malthus entraba también en un estudio más específico y directo del ámbito de la economía política y de las «causas más inmediatas y próximas del aumento de la riqueza». A estos efectos partía del hecho de que: «Existen muchos países que no difieren esencialmente en el grado de seguridad que proporcionan a la propiedad, ni en la instrucción moral y religiosa que reciben sus habitantes, y que, a pesar de ser casi iguales en cuanto a capacidades naturales, desarrollan su riqueza de manera muy diferente». Y proseguía diciendo: «El objeto principal de esta investigación es dilucidar tal hecho y proporcionar alguna explicación a ciertos fenómenos que suelen llamarnos la atención siempre que examinamos los distintos Estados de Europa o del mundo; por ejemplo, países con grandes medios de producir que son comparativamente pobres, y países con pequeños recursos, comparativamente ricos». Su conclusión básica aquí era la siguiente: «Si las riquezas de un país, no sujeto a perturbaciones constantes y a destrucción frecuente de sus cosechas no son, después de algún tiempo, proporcionales hasta cierto punto a su capacidad de producirlas, esta deficiencia tiene que haber surgido de la falta de un estímulo adecuado para una producción constante. La cuestión práctica que nos ocupará es, pues, cuáles son los estímulos más inmediatos y efectivos para la creación y el progreso constante de la riqueza». MALTHUS, T.R. (1977), p. 262. KEYNES, J.M. nos dirá, cien años más tarde, que ese desajuste entre la oferta global y la demanda global dentro de un país cualquiera, se debe principalmente a una insuficiente cantidad de dinero en circulación y a una inadecuada distribución de los medios de pago entre toda la población. Por eso, las políticas económicas de «equilibrio general» de origen keynesiano manejan como fundamentales, los instrumentos de acción y de ajuste, basados, de un lado, en la «política monetaria» que drena o impulsa la «cantidad de dinero» en circulación y basados, del otro lado, en la «política fiscal» que trata de

La tercera conclusión de Malthus a este respecto, era su «diagnóstico de las crisis». Este diagnóstico, que estaba fundamentado en el «exceso de atesoramiento» de los excedentes sobrantes al capitalista, y lo que era su consecuencia más frecuente, en un «exceso de la inversión en actividades productivas» no acompañado de una expansión paralela de la capacidad de compra y de consumo de la población⁶. Las palabras de Malthus a este respecto eran las siguientes:

«Si se lleva la transformación de los ingresos en capital más allá de un cierto punto, entonces, como al disminuir la demanda efectiva de productos quedan sin empleo las clases trabajadoras, es evidente que si la adopción de costumbres frugales rebasa un cierto límite, puede ir acompañada al principio por los efectos más desastrosos y después por una marcada depresión de la riqueza y población». Malthus, T.R. (1977), p. 275.

Malthus, contrariamente a Ricardo, no contemplaba el comercio internacional como la tabla de salvación de los países para vender toda la sobreproducción resultante del proceso de inversión en maquinaria, sino que entendía antes que con carácter previo se hacía preciso lograr un orden interno en cada país que equilibrara la producción y el consumo. En definitiva aquí Malthus

impulsar una más justa y equitativa «distribución de la renta y la riqueza». Más adelante nos ocuparemos de los puntos positivos y negativos que a nuestro juicio pueden extraerse de las políticas keynesianas.

⁶ Si Malthus hubiera apreciado en toda su extensión las ventajas que para el sistema económico se derivaban de los procesos de avance tecnológico, hubiera podido prever que la expansión de la población iba a poder ser alimentada aún con crecimientos acentuados de población mejorando además al mismo tiempo, el grado de bienestar de los ciudadanos. Así resulta claro que Malthus no previó acertadamente el ritmo que podrían llegar a tener estos avances tecnológicos en la economía moderna, razón por la cual pensó que llegaría un momento en que la población crecería a un ritmo mucho más rápido que lo que crecían los alimentos. Creencia en la cual trató de fundamentar su famosa «teoría sobre la población», de carácter más bien pesimista. Malthus observaba, que la población presentaba una tendencia a crecer en número a una tasa de progresión geométrica, mientras que los alimentos lo hacían a una tasa de progresión aritmética. De ahí deducía que, si los salarios fluctuaban de acuerdo con la oferta y con la demanda del mercado de trabajo, el crecimiento de la población obligaría a que los salarios manifestaran una propensión a situarse a niveles económicos muy próximos al «mínimo de subsistencia». Llevando este razonamiento al límite, opinaba que aparecerían grandes bolsas sociales de «pobreza» porque, partiendo de que los salarios del mercado eran de por sí ya muy bajos, Malthus veía las situaciones de hambre y pobreza como inevitables. No obstante, fue capaz de extraer conclusiones reformadoras sobre la tasa de «inversión» en orden a favorecer el crecimiento económico. También destacó que era necesaria una «distribución de las ganancias» de modo más justo a como el sistema del mercado lo hacía a fin de favorecer el consumo de la población. MALTHUS, T.R. (1977), pp. 302 y 303.

llegaba a la misma idea del punto anterior, esto es, la necesidad de que la «demanda efectiva» de la población aumentara de modo paralelo a la «inversión productiva» y a la «expansión de la oferta». Además Malthus ponía en relación el postulado del «equilibrio productivo» y «distributivo» de la riqueza con el postulado del «equilibrio» en el «crecimiento de la población» y el crecimiento de los productos alimenticios⁷.

El señalamiento por Malthus de la necesidad de crear demanda efectiva en la población, ante el previsible aumento de las inversiones y de la oferta, no significaba que hiciera caso omiso de la importancia que para el desarrollo de los países tenían los procesos de mejora tecnológica. Más bien al contrario, sobre la introducción de máquinas en la producción Malthus señalaba:

«Cuando se inventa una máquina que, al ahorrar trabajo, lleve al mercado productos más baratos que antes, el efecto más usual es que se amplíe hasta tal punto la extensión de la demanda de la mercancía, por ponerse al alcance de un número mayor de compradores que el valor del total producido por la nueva máquina exceda en mucho el de la cantidad total que se obtenía antes; y, a pesar del ahorro de trabajo, la fabricación exige más brazos». Malthus, T.R. (1977), p. 296.⁸

En relación con el «progreso de la riqueza» de una nación en períodos largos, esto es, en relación con lo que hoy llamamos «desarrollo económico-social» de un país, Malthus destacó que este progreso dependía de «tres causas principales»:

⁷ Estos postulados quedaban expresados en las siguientes palabras: «Aunque se puede admitir que las leyes que regulan el aumento del capital no son tan evidentes como las que rigen el crecimiento de la población, ambas son, sin duda, de la misma clase; y es igualmente absurdo continuar convirtiendo ingreso (revenue) en capital, cuando se quiere hacer aumentar la riqueza de manera permanente, si no hay una demanda adecuada de los productos obtenidos de ese capital, así como seguir fomentando el matrimonio y nacimiento de criaturas sin una demanda de trabajo y un aumento de los fondos para su mantenimiento». MALTHUS, T.R. (1977), p. 278.

⁸ MALTHUS, T.R. proseguía remachando esta idea con el siguiente argumento teórico-práctico: «La maquinaria textil algodónera de Inglaterra es un ejemplo destacado de este efecto». Y añadía: «Se ha extendido tanto, en nuestro país y en el extranjero, el consumo de artículos de algodón debido a su baratura, que el valor de todos los tejidos e hilados de esa fibra es ahora muchísimo mayor, sin comparación, que antes; y al mismo tiempo el rápido crecimiento de la población de ciudades como Mánchester, Glasgow, etc., durante los últimos treinta años, demuestra de modo concluyente que, con pocas excepciones temporales, a pesar de la maquinaria utilizada, la demanda de trabajo para manufacturar algodón ha aumentado de manera considerable». MALTHUS, T.R. (1977), p. 296.

- 1.^a «La acumulación de capital» —Malthus, T.R. (1977), p. 302— (a su vez dependiente del ritmo de la «inversión» o «formación bruta de capital»).
- 2.^a «La fertilidad del suelo» —Malthus, T.R. (1977), p. 302— (o riqueza en «recursos naturales» de todas clases) y
- 3.^a «Los inventos que ahorran trabajo». Malthus, T.R. (1977), pp. 302 y 303.

Pero inmediatamente volvería a repetir la observación antes mencionada en el sentido de que estas tres causas se orientaban a expandir la oferta «haciendo caso omiso de la demanda» —Malthus, T.R. (1977), p. 303.—, por lo que serían incapaces cualquiera de ellas por sí solas, o las tres en conjunto, de procurar un estímulo adecuado al crecimiento de la riqueza. Para lograr este estímulo adecuado era preciso, que dichas causas fueran acompañadas de una expansión de los mercados interiores y exteriores en las proporciones adecuadas, haciendo así suficiente la demanda global. Estas afirmaciones, por otro lado, llevaban a Malthus directamente a abogar por una «mejora» en la «distribución» de la «renta» y de la «riqueza» entre la población para hacer suficiente la «capacidad» de «demanda efectiva» de dicha población y para garantizar el ajuste entre la «oferta global» y la «demanda global».

Durante todo el siglo XIX, las ideas prevalecientes fueron las de Ricardo. A Malthus se le vino a tachar de agorero y excesivamente pesimista por sus teorías sobre el crecimiento de la población y por la presunción de que los alimentos no crecerían al ritmo necesario para alimentar a esa población⁹.

⁹ MALTHUS, T.R. también combatía, como más tarde haría Keynes, el exceso de ahorro o atesoramiento de riqueza, porque este exceso contribuía a disminuir la acumulación de capital (o inversiones) y contribuía a disminuir la demanda y a que no creciera la oferta al ritmo adecuado, provocando crisis y nuevos desajustes en el sistema productivo. Sin embargo, el ahorro dentro de ciertas «proporciones» contribuía a mejorar el bienestar de la población. En definitiva Malthus pensaba que todo en economía dependía de acertar o no en las «proporciones», que constituían el punto de equilibrio de todas las cosas no sólo en lo ético y en lo moral, sino también en las cuestiones de la vida práctica. Así afirmaba: «Se ha supuesto que si un cierto número de agricultores por un lado y de manufactureros por el otro, cambiasen entre sí sus excedentes de alimentos y vestidos, y aumentara repentinamente la capacidad productiva de ambos de tal forma que con el mismo trabajo no podría existir ninguna dificultad en cuanto a la demanda, pues parte de los artículos de lujo que produjesen los agricultores se cambiarían por parte de los que produjesen los manufactureros, el único resultado sería que las dos partes estarían mejor abastecidas y poseerían más cosas de que disfrutar». Pero a continuación Malthus observaba: «Al establecer este intercambio de satisfacciones mutuas se dan por sentadas dos cosas que son precisamente las que se ponen en tela de juicio. Se da por supuesto que se prefieren en todos los casos los artículos de lujo al descanso, y que se consume como ingreso una proporción adecuada de las utilidades de cada una de las partes. Vamos a ver

La evidencia empírica del proceso histórico ha demostrado que, si el ritmo de «crecimiento tecnológico» de un país es el adecuado a la potencialidad racional humana, el país será capaz de superar las premoniciones pesimistas de Malthus. Pero Malthus tenía razón, en que en todos aquellos países incapaces de adquirir una «mejora tecnológica» de su «agricultura» acorde con el «crecimiento natural de su población», se verían abocar a situaciones catastróficas. Situaciones que se verían agravadas como consecuencia de las políticas de intercambio comercial entre los países, recomendadas por Ricardo, como veremos seguidamente.

3. EL ENRIQUECIMIENTO Y EMPOBRECIMIENTO DE LAS NACIONES SEGÚN EL SISTEMA DE COMERCIO DE RICARDO

A partir de las ideas de Ricardo sobre la mejora de productividad de las empresas, los gobiernos europeos del siglo XIX, encabezados por Gran Bretaña, se dirigieron a incentivar las inversiones empresariales por todos los medios como una práctica que se ha dado en llamar de «empobrecer al vecino».

Este «empobrecimiento del vecino» significaba para cada país la posibilidad de enriquecerse mediante el «cobro en oro» de las exportaciones realizadas siempre que las importaciones de mercancías hubieran sido menores que las exportaciones.

La política de expansión de exportaciones, fundamentada en el «maquinismo» y en la «mecanización de las producciones agrarias» sugerida por

ahora cuáles serían los efectos del deseo de ahorrar en las circunstancias expuestas. El efecto de preferir el descanso al lujo sería, sin duda, restringir o nulificar la demanda de los productos obtenidos con la mayor capacidad productiva que hemos supuesto, y provocar el desempleo. Como el cultivador podría en tales circunstancias sostener los artículos de primera necesidad y útiles a que se hubiese acostumbrado con menos trabajo y esfuerzo, y al no haberse formado aún en él por entero el gusto por los adornos, los encajes y terciopelos, es muy probable que se permitiera más ocio del acostumbrado y que emplease menos trabajo en cultivar la tierra; mientras que por su lado los manufactureros, al encontrar más difícil la venta de sus terciopelos, tenderían a reducir la producción y a caer en la misma indolencia que el agricultor». Y termina este pasaje diciendo: «La historia de la sociedad humana enseña con suficiente claridad que el gusto depurado de los artículos de lujo y utilidad, es decir, un gusto suficiente para constituir un estímulo eficaz para la industria, no es una planta que crezca en cualquier lugar y en poco tiempo, sino por el contrario, de aclimatación lenta, y que es un error muy grande dar por sentado que la humanidad producirá y consumirá todo lo que puede consumir y producir, y que nunca preferirá el ocio a las gratificaciones que resultan del trabajo; será fácil comprobar estas afirmaciones con un examen, aunque no sea más que superficial, de las naciones que conocemos». MALTHUS, T.R. (1977), pp. 270 y 271.

Ricardo, presentaba de entrada un serio inconveniente debido al hecho, señalado por el mismo Ricardo, de que el «poder adquisitivo del oro» como «patrón de medida» e «instrumento de compra» y «cambio» de los bienes del mercado no era el mismo en todas partes. La conclusión de este importante razonamiento de Ricardo, era que el «valor del dinero» aunque se tratara de la misma cantidad de oro o de metales preciosos era muy distinto para los distintos países. En el concepto de valor de dinero ricardiano se puede ver un preludio de lo que después será la «teoría cuantitativa del dinero» en la economía neoclásica, ya que ambas tienen como fundamento el concepto de relatividad del dinero a la hora de asignar una medida monetaria al valor real de los bienes susceptibles de cambiarse en un mercado más o menos amplio¹⁰.

Así pues, el precio de una misma mercancía podía ser distinto, en términos oro, en los distintos países, lo que equivalía a decir que el valor del dinero-oro era distinto en cada país. Además, la expansión del comercio sólo sería beneficiosa para el país que pudiera llegar a ser «exportador permanente neto», esto es, para el país cuyas exportaciones siempre fueran mayores (en su conjunto) que sus importaciones. A largo plazo el país «importador neto» se quedaría sin oro y sin capacidad de seguir importando. Se habría empobrecido. Por el contrario el país «exportador neto» a largo plazo habría acumulado oro y se habría enriquecido a costa de su vecino¹¹.

¹⁰ Como es sabido la teoría cuantitativa del dinero se expresa por la ecuación $M*V = P*Q$. Esta ecuación señala que el producto de la cantidad de dinero en circulación (M) por su velocidad de cambio (V) permanece constante en períodos cortos y es igual al producto de la cantidad de bienes y servicios producidos multiplicados por los respectivos precios.

¹¹ A este respecto interesa también recordar la posición de Malthus, quien justifica el papel del dinero como medida del «valor» en los siguientes términos: «Sobre la doctrina de que el término valor de una mercancía no debe nunca emplearse sin especificar al mismo tiempo con la máxima precisión el artículo con que se pretende compararlo, y que cualquier artículo mide ese valor con la misma precisión que cualquier otro, sólo se precisa observar que en este caso el término valor es completamente superfluo e inútil. Tiene exactamente el mismo significado que precio o valor nominal, es decir, el valor de una mercancía en términos de cualquier otra que se designe; y si el valor sólo admitiese este significado, más valdría descartarlo inmediatamente del vocabulario de la economía política, como palabra que sólo sirve para crear confusiones». A continuación señalaba: «Sin embargo, en este caso deberíamos inventar algún otro término para expresar aquello que tanto se necesita, a saber, la relación que guardan las mercancías con la dificultad de obtenerlas, o la estima en que se tienen en diferentes momentos y países». MALTHUS, T.R. (1977), pp. 102 y 103. Más adelante relaciona estos conceptos del valor con el valor del dinero en forma muy matizada y tomando como base el valor intrínseco del trabajo. Así dice: «Sin el menor género de dudas, el dinero es la medida práctica más conveniente del valor, y mientras se conozca y sea constante la relación que guarda con el trabajo, responde perfectamente a las finalidades requeridas. Sin embargo, igual que todos los productos, está sujeto a variaciones; pero

El fallo fundamental de la «teoría» del «comercio internacional» bajo el modelo de patrón-oro de Ricardo estribaba en que no concebía el equilibrio del comercio como un juego de intercambios equitativos, sino como un juego de «lucha por el poder». A partir de esta lucha, Ricardo suponía que los mercados serían más beneficiosos para todos (países, empresas y sujetos individuales) cuanto más competitivas fueran las actuaciones en los mercados.

Pero Ricardo no quiso tener en cuenta que la «competitividad» a ultranza estaba y está reñida precisamente con el «equilibrio equitativo». Aunque pudiera ser cierto que dada la «distribución desigual» de las «riquezas naturales» todos los países pudieran resultar beneficiados, bajo un orden común que tuviera en cuenta la especialización y la división internacional del trabajo, el hecho es que si ese «orden general» y «común» no estuviera fundamentado en los «valores» de la «equidad» y la «justicia», sino en los principios del «lucro» y la «ventaja desigual», el «resultado» no podría ser más desastroso en términos de equilibrio. En tales circunstancias el «poder del más fuerte» se erigiría en la norma fundamental del orden económico, las economías de escala permitirían la dominación en régimen de monopolio de los mercados y las empresas más débiles desaparecerían. Surgirían las crisis y la mano de obra quedaría parada o desocupada en una parte nada desdeñable. La pobreza masiva aparecería en el interior de los países

éstas son por lo general tan lentas en períodos breves, como ya indicamos, que se ha considerado que su valor es casi constante». MALTHUS, T.R. (1977), p. 103. Y concluye: «Desde luego, no sería razonable esperar que las conclusiones relativas a variaciones de valor puedan comprobarse con la misma precisión que los cambios de longitud y peso. Ni los objetos que se miden ni los instrumentos de medida alcanzan la exactitud propia de las ciencias exactas. Una longitud determinada es la misma en todas partes; pero la estima en que se tiene a una mercancía, su costo elemental de producción, y el estado de su oferta comparado con su demanda están sujetos a cambio en todos los lugares y en todos los períodos. También el trabajo medio es distinto en diferentes distritos de diferentes países, y tampoco guarda en todos los tiempos la misma relación con las otras clases de trabajo; y no siempre es fácil comprobar su precio en dinero, sobre todo cuando está subiendo o bajando y no se ha terminado de realizar el cambio. Sin embargo, a pesar de estos inconvenientes, como el no distinguir entre valor y precio... crearía gran confusión, y como no podemos hablar con alguna consistencia de un alza o baja de valor sin tener alguna medida de él, es sin duda de la mayor utilidad adoptar de una vez aquella medida que se acerca incomparablemente más a la exactitud, y que en realidad puede decirse que es la única capaz de medir el valor, en el sentido en que se aplica en la práctica con más frecuencia esa palabra». MALTHUS, T.R. (1977), p. 113. Malthus, sin embargo, no profundizó lo suficiente (frente a Ricardo) en el hecho de que una variación del valor relativo de la misma mercancía, en dos países distintos en términos del oro, podía tener honda transcendencia para el equilibrio o desequilibrio del comercio internacional entre países y para causar pobreza o riqueza en ellos.

y, en el exterior, los países menos afortunados se verían sumidos en el subdesarrollo¹².

El comercio exterior tampoco tenía por qué resultar igualmente beneficioso dentro de un mismo país para los patronos que para los consumidores (constituídos estos consumidores básicamente por la masa obrera en general). Así, en efecto, cuando los precios eran más bajos en el exterior del país, tenían lugar «importaciones permanentes». Esto significaba que los patronos del interior del país no podían vender toda su producción de la misma clase

¹² MALTHUS, T.R. había diseñado en modo muy distinto a las teorías de Ricardo, cuáles debían ser las directrices y recomendaciones de «política económica» aplicables por el gobierno de cada nación en orden al progreso y desarrollo de cada país. A estos efectos Malthus se formulaba la siguiente interrogante: «¿Qué pasos tenemos que dar para elevar el valor en cambio de la producción total y preparar el camino para el ahorro futuro que se sabe que es necesario? He procurado contestar estas preguntas en las últimas secciones de este capítulo tan largo, «de las causas inmediatas del progreso de la riqueza», donde se ha visto que para crear un estímulo adecuado al aumento continuado de la riqueza es absolutamente necesaria una unión de los medios de distribución con la capacidad productiva, y que las tres causas que más ayudan a sostener y aumentar el valor en cambio de la producción total por favorecer a la distribución son: la división de la propiedad territorial, la extensión del comercio exterior e interior y el mantenimiento de la proporción de consumidores improductivos que mejor se adapte a la capacidad de producción». MALTHUS, T.R. (1977), p. 355. Después señalaba que, en términos generales el estado tenía que contribuir con sus inversiones a procurar empleo a la población. A este respecto afirmaba: «El empleo de pobres en caminos y obras públicas y una inclinación de los terratenientes y otras personas adineradas a construir, mejorar y embellecer sus propiedades y a emplear sirvientes y obreros, son los medios que están más a nuestro alcance y que más pueden servir para la producción y el consumo que se deriva por una conversión súbita de soldados, marineros y las demás clases de personas que emplea la guerra en trabajadores productivos». MALTHUS, T.R. (1977), p. 359. Luego añadía: «Si mediante la cooperación de estas tres causas, juntas o por separado, podemos conseguir que la demanda y la oferta guarden entre sí una proporción más ventajosa, de manera que aumente el valor en cambio de la producción total, entonces es posible que la tasa de las utilidades suba de una manera permanente tal alto como permita la calidad del suelo que se cultiva junto con el talento con que se hace el cultivo, cosa que no es, ni mucho menos, lo que sucede hoy; y tan pronto como los capitalistas puedan empezar a ahorrar de sus mayores utilidades, en lugar de hacerlo por reducción del gasto, es decir, tan pronto como el ingreso nacional, calculado en metales preciosos y la capacidad adquisitiva de trabajo que éstos tengan empiece a aumentar con regularidad todos los años, entonces podremos empezar a recuperar el capital que perdimos, por el procedimiento habitual de ahorrar una parte de nuestro mayor ingreso para añadirselo». MALTHUS, T.R. (1977), p. 359. El error de Malthus aquí quizás consistía en no haber atribuido al estado un papel de garante de la justa distribución de la renta por la vía impositiva y en haber hecho depender el aumento de la inversión, de las ganancias del capital, menospreciando el papel que las inversiones públicas habrían de tener para lograr el desarrollo y olvidando o haciendo insuficiente hicié en el hecho de que el papel que incumbe al estado para coordinar las actividades del sistema, en orden al desarrollo conjunto, es fundamental en toda economía. Estos fallos del modelo vinieron a ser corregidas por las «teorías» de Keynes.

de bienes si no bajaban sus precios. Pero esto hacía que bajaran sus ganancias. En tales casos los consumidores interiores al aumentar las importaciones, aumentaban sus excedentes en términos de poder adquisitivo. Pero este mecanismo sólo operaba a corto plazo porque, a medio y largo plazo, si las empresas del interior del país cerraban o reducían su actividad productiva, los consumidores en cuanto eran también trabajadores podrían quedarse sin empleo y verse, así, también, gravemente perjudicados en su capacidad adquisitiva y, en definitiva, en su bienestar futuro.

A la inversa, cuando dentro de un país, los precios eran más bajos que en el exterior tenían lugar «exportaciones permanentes» y los patronos veían aumentar sus ganancias, mientras los consumidores del país permanecían en una situación indiferente. En tales casos el perjuicio aparecía para los patronos extranjeros, para sus empresas que acabarían cerrando y para los trabajadores del extranjero que se quedarían sin trabajo. Precisamente para paliar estos inconvenientes siempre fue necesario, (sobre todo desde Keynes (1936) se ha hecho norma), que los gobiernos practicaran una «política intervencionista» sobre el comercio exterior en todos los países. Una política que ha sido particularmente intensa a lo largo del presente siglo¹³.

La consecuencia de la teoría del valor del dinero establecida por Ricardo, consistió en que las comparaciones de valor de las diversas «monedas nacionales» representativas del oro, (pero que no eran oro), debía hacerse en términos de «poder de compra» o «capacidad adquisitiva» del dinero medido

¹³ La famosa teoría general de Keynes trató de apoyarse en la metodología malthusiana. Malthus había sido el único de los autores clásicos que había insistido en la idea de que, a efectos del equilibrio y del progreso general de la economía, lo que más interesa es que la sociedad cuente con una demanda efectiva suficiente en términos globales. El propio Keynes, a este respecto, manifestó: «El gran enigma de la demanda efectiva, con el que Malthus había luchado, se desvaneció de la literatura económica... sólo pudo vivir furtivamente disfrazado en las regiones del bajo mundo de Carlos Marx». Y añadía: «Puede suceder muy bien que la teoría clásica represente el camino que nuestra economía debería seguir; pero suponer que en realidad lo hace así es eliminar graciosamente nuestras dificultades». Keynes criticaba la doctrina liberal y el «laissez-faire» que nacía de Ricardo y que confiaba en el equilibrio espontáneo de la realidad económica, afirmaba: «Tal optimismo es el causante de que se mire a los economistas como cándidos que, habiéndose apartado de este mundo para cultivar sus jardines, predicán que todo pasa del mejor modo en el más perfecto posible de los mundos, a condición de que dejemos las cosas en libertad». y proseguía criticando a Ricardo en los siguientes términos: «le dio virtud el hecho de que sus enseñanzas transportadas a la práctica eran austeras y a veces insípidas; le dio belleza el poderse adaptar a una superestructura lógica consistente; le dio autoridad el hecho de que podía explicar muchas injusticias sociales y la aparente crueldad como un incidente inevitable en la marcha del progreso, y que el intento de cambiar estas cosas tenía, en términos generales, más posibilidades de causar daño que beneficio; y por fin, el proporcionar cierta justificación a la libertad de acción de los capitalistas individuales le atrajo el apoyo de la fuerza social dominante que se hallaba tras la autoridad». KEYNES, J.M. (1971), pp. 39 y 40.

en términos de mercancías análogas producidas en cada país al que correspondía cada moneda. La teoría de Ricardo suponía así un importante avance sobre la visión smithiana del valor y de su medida. A este respecto cabe decir que aunque, en lo esencial, Ricardo permanecía fiel a los principios del mercado lucrativo y a las leyes de la oferta y la demanda establecidas por Smith, fue capaz de reelaborar las ideas centrales del «modelo de Smith» con mayor refinamiento.

Desde las «teorías del valor» de Ricardo y sus consideraciones sobre el «patrón-oro» y el «comercio internacional», la ortodoxia del capitalismo ha derivado la llamada «teoría del comercio internacional». La «teoría del comercio internacional» de Ricardo con matizaciones y diversas adaptaciones se ha mantenido vigente hasta nuestros días. Esta teoría básicamente es la que impera, incluso hoy, en el orden mundial, a pesar de ser «falsa» o inadmisiblemente en cuanto a sus fundamentos como veremos seguidamente.

Para estos fines, partiremos de lo que las «doctrinas liberales más convencionales» (ortodoxas) consideran hoy como la «teoría de la ventaja comparativa» en el «comercio nacional» y en el «comercio internacional».

4. LA TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA: SU CONCEPTO

Con la teoría de la ventaja comparativa se quiere expresar la idea de que:

- dos ofertantes que concurren con sus ofertas en el mercado, se pueden encontrar en desventaja y ventaja recíproca uno del otro a la hora de producir el mismo bien a más bajo costo, con lo que el ofertante que tenga ventaja productiva podrá competir en costes en el mercado y superar en ganancias al otro ofertante hasta hacerlo desaparecer¹⁴.

Tal como es expresada por la «teoría convencional» del «capitalismo liberal actual»,

- la teoría de la ventaja comparativa presupone siempre la existencia de un mercado en el que cada cual concurre con la pretensión de máximo lucro desde posiciones de poder y capacidad de influencia sobre los precios muy desiguales, tratando de aplicar su poder sobre

¹⁴ Obsérvese que esta idea de la ventaja comparativa sólo consiste en una reiteración del «concepto de monopolio» llevado a su concepción originaria. Al monopolio nos hemos referido en nuestro trabajo «las crisis económicas y el intervencionismo post keynesiano». ORDUNA, L. (1993).

dichos precios para derivar las ganancias máximas posibles, exclusivamente en favor propio¹⁵.

Ha de observarse también, que la «teoría ortodoxa» al hablarnos de «ventaja comparativa», en cuanto a su conceptualización, está presuponiendo también la existencia de una estructura social fundada en el «principio de lucha competitiva» entre los sujetos y los grupos de sujetos. Lucha competitiva que tiene por objeto erigirse los unos en dominadores de los otros pues, en otro caso, no cabría hablar, inicialmente, de «ventaja», ni de «ventaja comparativa». Así pues, las ventajas de uno respecto del otro son comparables a efectos del respectivo poder sobre el precio y a efectos de la respectiva capacidad para extraer lucro en provecho propio a costa del otro. La «ventaja comparativa» sólo se entiende si se refiere a la «obtención de lucro» y, de este modo, se constituye en la «antítesis» del modelo de la llamada «perfecta competencia», donde la ganancia lucrativa ha de tender a desaparecer¹⁶.

Obsérvese bien, que si las ventajas fueran consideradas sólo como una mejor o peor capacidad productiva en orden a la «eficiencia material», en lugar de ventajas sería más propio hablar de «capacidades», esto es, de «creatividad» en el orden cualitativo y cuantitativo. Entonces sólo habría que hablar de «diversidad creativa» expresable en términos constructivos en pro del acervo común y no en términos de «ventaja», de uno respecto al otro a efectos del «lucro propio». Cuando la teoría habla de «ventaja», lo hace, porque está

¹⁵ En la práctica, la operatividad del modelo lucrativo de mercado, entre sujetos desiguales en capacidad y poder, se traduce en un determinado sistema de fijación de los precios que tiende a permitir que unos sujetos arranquen de otros un valor económico, no sólo desequilibrado, inferior o superior al que los otros sujetos les entregan en sus intercambios recíprocos de valores, sino también de carácter irreversible, debido a que la institución de la propiedad privada está concebida con un carácter rígido que hace prácticamente inamovibles este tipo de transacciones, por muy injustas que puedan resultar en sus efectos. Como, normalmente, en estas circunstancias, el precio del intercambio es fijado por una sola de las partes que intervienen en la transacción, es evidente que, la que tenga este poder podrá apropiarse de una parte de valor económico que no le corresponde y, lo hará, si puede y tiene capacidad para ello, dada su intención lucrativa. El desequilibrio que, así, se ha de generar como resultado tiene un carácter acumulativo y suele ir en perjuicio de aquellas partes que, en términos de poder y capacidad, son las más débiles de estos intercambios. A largo plazo, este sistema, tampoco beneficia al consumidor, tomado éste como una de las partes libres, la más débil, que interviene en la mayoría de las transacciones, por cuanto los propios mecanismos lucrativos del mercado llevan siempre a un sistema de competencia imperfecta entre los productores, la cual contradice el principio clásico de la «soberanía del consumidor» proclamado por la teoría económica convencional.

¹⁶ La desaparición de los beneficios abocaba en el esquema clásico a lo que Smith llamó «estado estacionario» y a lo que los economistas neoclásicos calificaron como principio de «soberanía del consumidor».

tomando la «competitividad» y el «lucro» como las bases indiscutidas del orden social y está tomando las «desigualdades originarias» de poder como la «ley fundamental» de funcionamiento de ese orden, haciendo caso omiso del «desarrollo armónico» de todos y cada uno según el «principio de la justicia».

No obstante lo anterior, para comprender el alcance y significado de la «teoría de la ventaja comparativa» y ver si en alguna medida puede ser útil o aprovechable y en qué medida hemos de considerarla falsa e inservible para regir el orden del comercio nacional e internacional, podemos distinguir entre las razones positivas para su justificación y las razones negativas que la hacen inválida¹⁷.

4.1. Razones positivas para justificar la teoría de la ventaja comparativa

En principio, partiremos del hecho de que cada persona es distinta de cualquier otra y también lo es cada empresa o cada país respecto a los demás. Y esto por múltiples razones. La primera y principal, porque la «vocación» es singular a cada persona, empresa o país como también lo son sus «capacidades propias». Concluyentemente unos y otros sujetos decisores (individuos y empresas, organizaciones intermedias y países) se encuentran en posiciones desiguales dentro del sistema común.

¹⁷ Según WONNACOTT, W.: «El comercio y el cambio tecnológico... aunque generalmente proporciona un beneficio a la nación en su totalidad, no es necesariamente así para todos los grupos que la constituyen». WONNACOTT, W. (1984), p. 698. Comparto el criterio de Wonnacott en el sentido de que las supuestas ventajas derivadas del comercio, se reparten muy desigualmente tanto en el interior de los países como en las relaciones con el exterior. En realidad el «cambio tecnológico» y el «comercio» deben analizarse por separado y no conjuntamente como si fueran un sólo fenómeno. Se trata de dos fenómenos sociales muy diferentes. El cambio tecnológico es siempre positivo cuando tiende a mejorar la productividad física del trabajo, el comercio basado en las leyes del mercado no tiene por qué ser siempre positivo, sino que por lo general será ventajoso para unos y desventajoso para otros. La actividad del comercio a partir de las posiciones tecnológicas desiguales de los diferentes países tiende a acentuar los desequilibrios entre ellos en términos de acumulación de riqueza. Frente a la idea de que el cambio tecnológico es siempre positivo cuando tiende a mejorar la productividad del trabajo, se ha objetado que ese cambio genera muchas veces una reducción de mano de obra ocupada o paro. Pero esta objeción es sólo una consecuencia en el corto plazo y no siempre. No siempre porque los obreros sobrantes pueden ser ocupados en las nuevas industrias derivadas del cambio tecnológico. Además, esa objeción es sólo de corto plazo porque, a largo plazo la mejora de productividad derivada del cambio tecnológico producirá economías externas que acabarán beneficiando a todos los componentes del sistema. Lo que sí es cierto es que el «riesgo de desempleo» motivado por «cambios tecnológicos» debe estar cubierto con un seguro patrocinado por el estado por ser una cuestión que incumbe al bien común y al bien general del país de que se trate.

De este hecho inicial se deriva una idea que es cierta y que consiste en que a los «efectos del trabajo» de cada país, cada persona, cada empresa puede especializarse en un tipo de organización y de producción.

La idea de la «diferente creatividad» personal y social llevaba al hecho cierto de que las relaciones socio-económicas podían expresarse en términos de «especialización en el trabajo». Cada individuo, cada empresa, muchas organizaciones intermedias podían tener capacidades diferentes e incluso complementarias entre sí y, por consiguiente, todos podían beneficiarse de los frutos de la especialización realizando entre sí intercambios con la única condición de que estos intercambios fueran justos y equilibrados¹⁸.

¹⁸ Individualmente, cada sujeto, en cualquier sistema, es muy dueño para establecer en sus actos la conducta y las intencionalidades que desee seguir dentro, naturalmente, del marco legal y de la libertad, sin que nadie pueda recriminarle por ello. Pero, lo que el sistema de organización sí puede hacer es, abrir cauces legales e institucionales específicos y nuevos para propulsar y primar las conductas individuales, en uno u otro sentido, y, sobre todo, corregir aquellos graves defectos históricos del modelo político-jurídico de organización productiva y distributiva, de los cuales venimos hablando. En este sentido, hubiera sido más interesante partir de la idea de progreso propuesta por Malthus, próxima a una concepción más escolástica de la justicia distributiva, que haber partido, como lo ha hecho la doctrina convencional, de las ideas propuestas por Ricardo, de base maniquea y puramente competitiva. Así, en efecto, frente a las hipótesis de equilibrio de Ricardo, Malthus dejó dicho lo siguiente: «Lo que más parece contribuir a este resultado (se refiere al crecimiento eficiente y equilibrado de la producción y el consumo) es una distribución tal del producto y una adaptación del mismo a las necesidades de los que lo consumen, capaces de aumentar sin interrupción el valor en cambio del total producido». MALTHUS, T.R. (1977), p. 303. Y poco después añade: «Los dos grandes elementos de la riqueza son la distribución y la producción y combinados en forma adecuada pueden llevar las riquezas y la población de la tierra en un período de tiempo no muy grande a los límites máximos compatibles con sus recursos; pero por separado o mal combinados sólo producen... escasas riquezas» y un crecimiento desproporcionado de la «población». MALTHUS, T.R. (1977), p. 311. La conclusión de Malthus en orden al desarrollo de un país está en que la «distribución» de la riqueza producida y la mejora de la capacidad de reproducirla en el momento subsiguiente, dependen del desarrollo de aquellas causas que favorecen la amplitud del mercado de demanda así como de las que favorecen la capacidad de compra de los sujetos demandantes. Pero, en este punto, Malthus discrepa profundamente de Ricardo y así dice: «Al adoptar un punto de vista muy diferente al de Mr. Ricardo, diré que, de los efectos del comercio exterior sobre el valor (riqueza) en cambio, la extensión de los mercados es, en su tendencia general, preeminentemente favorable al aumento de valor y riqueza que proviene de la distribución». MALTHUS, T.R. (1977), p. 332. Con esta idea Malthus quería insistir en que el orden del «progreso» de un país no dependía sólo de las causas de la «competitividad» como sugería Ricardo, sino de otros factores, entre los que se encontraban muy destacadamente la «justicia distributiva» y las «proporciones» que debían ser establecidas en todos los órdenes cualitativos y en todas las variables cuantitativas que componían el sistema económico. Particularmente, a efectos del progreso, insistía en la proporcionalidad que debía existir entre las variables de la «inversión» y del «consumo», instrumentadas ambas a través de una justa y suficiente «demanda efectiva».

Podía, en este sentido, admitirse la idea de que cada individuo y cada grupo organizado pudiera decidir especializarse en el tipo de actividad en el que cada uno fuera capaz de obtener una mayor y mejor productividad por vocación y por condiciones naturales. Así, en efecto, si cada cual trabajara en esas condiciones podría rendir para toda la colectividad y para sí mismo el máximo en las mejores condiciones de satisfacción. Condiciones, que serían igualmente válidas para el propio bienestar y para el mejor servicio al bienestar común. Esto significaría, que si todos los sujetos en su trabajo se especializaran continuamente produciendo aquello para lo que, por sus condiciones innatas y naturales y por vocación, son capaces de producir mejor, el resultado habría de ser que todos y cada uno a la vez podríamos salir beneficiados en los sucesivos intercambios de bienes y servicios, suponiendo que estos intercambios se realizaran con una intencionalidad ecuánime y equitativa, que también sería lo lógico, y siempre que el sistema institucional de coordinación y relación socio-económica respondiera a los mismos principios de armonía y eficiencia.

Pero, frente a la idea de la «variedad creativa» personal y empresarial existente, que no tenía por qué excluir la «justicia de los intercambios» ni la «eficiencia» rectamente entendida, sino más bien lo contrario, Ricardo enarbolaba la «teoría de la ventaja comparativa». La teoría de la ventaja comparativa de Ricardo se refería sólo o principalmente a la «eficiencia competitiva» que suponía el «lucro como móvil primario frente a la justicia y la equidad» y que no tenía en cuenta para nada el «equilibrio equitativo» de los «intercambios». Dicha teoría, por consiguiente, daba lugar a un «modelo» organizativo e institucional distinto pero, sobre todo, «incompatible», con el «modelo» basado en la «justicia del orden social»¹⁹.

¹⁹ El lucro como pretensión y motivación de todas las conductas en el modelo capitalista competitivo nos acerca mucho a la idea agustiniana del fragor del odio y todos los vicios, la envidia, la venganza, la soberbia, la codicia, la avaricia, el ansia de poder y de gloria. Así en efecto, en sus «enarraciones in psalmos» San Agustín proclama: «Buscabas haciendas, descabas ser dueño de tierras, no querías vecinos, habiéndote deshecho de unos ansiabas engullir a otros, y tanto habrías las fauces de la avaricia, que llegabas hasta la playa y en llegando que llegabas a ella, deseabas las islas, adueñado de la tierra, quizás quieres asir el cielo». S. Agustín, (1964), pp. 731 y 732. En otro momento San Agustín señala: «Tú, sin duda, hombre de gran consejo y prudencia, piensas cotidianamente en la forma de adquirir dinero por medio de un negocio, de la agricultura; quizá también por medio de la palabra, de la abogacía, de la milicia y añades a esto también el préstamo. Hombre juicioso, nada en absoluto pasas por alto; de aquí que el dinero lo pones a crédito y con sumo cuidado lo depositas en lo oculto. Robas al hombre y tú te quejas del ladrón. Lo que tu haces con otro, temes te suceda, y no te corriges del detrimento que perpetras. Pero no soportas detrimento, pues eres hombre prudente, te guardas bien, no sólo recoges admirablemente, sino que tienes dónde colocarlo, a quién entregarlo, para que no perezca nada de lo que acopiaste». S. Agustín (1964), pp. 701 y 702. Ahora bien, aunque estas

4.2. Razones y motivos que invalidan la teoría de la ventaja comparativa

El problema surgía, cuando Smith y Ricardo abogaban por elevar la idea inicial de «especialización en el trabajo» a la categoría de «valor absoluto» para tomarla como base exclusiva o principal del orden socio-económico nacional e internacional. Para lograr este propósito, Ricardo superponía en el esquema del trabajo una «intencionalidad lucrativa», obligatoria para todos y agregaba a ello el «factor tecnológico» y la «competitividad».

Ricardo no se daba cuenta, o si se daba cuenta no quiso tenerlo en consideración, que el «factor tecnológico» podía hacer variar las condiciones de la supuesta «ventaja natural» entre los países y entre las empresas, haciendo, incluso, que la ventaja se trocase en desventaja a la hora del intercambio de los bienes. De modo que lo que era una «ventaja natural», se podía convertir mediante la «competitividad» con «ánimo de lucro», en una «desventaja» en términos del mercado. Las «relaciones del intercambio» y su posible «equilibrio» o «desequilibrio» en vez de depender, entonces, de las condiciones naturales o recursos naturales disponibles en cada país, como sugería Ricardo, pasaban a depender de las «capacidades tecnológicas» aplicadas por cada país sobre los recursos naturales propios o sobre los recursos naturales que pudieran adquirir en bruto para aplicarles esas capacidades tecnológicas.

De este modo, la «capacidad creativa» de las personas, de las empresas y de los países, podía ser trastocada, económicamente hablando, en una capacidad «lucrativa» que tenía más de desequilibrio destructivo que de otra cosa y que no podía dejar de ser repudiada²⁰. Con la teoría de la ventaja comparativa se estructuraba un sistema de intercambios del que todos,

cosas «están a la vista» y «ocurren todos los días» como ya recordaba el obispo de Hipona - S. Agustín, (1964), p. 631.-, lo cierto es que San Agustín nos da una salida a este panorama. Pero esta salida requiere del esfuerzo y de la abnegación de cada uno. Así, en efecto, como avance de las soluciones, recomienda «el perdón mutuo». A este respecto afirma: «El perdón mutuo... exige cuidado especial a fin de mantener la paz». San Agustín, (1997), p. 90 y recuerda los siguientes pasajes de las escrituras cristianas: «Mirad que nadie devuelva a otro mal por mal» (1 Tes 5,14-15). Y también: «Si cogéis a uno en un desliz, vosotros, los hombres de espíritu, recuperadlo con gran suavidad; y puesto que tú estás sobre aviso, no vayas a ser tentado también tú» (Gál.6,1). En otro lugar: «Que la puesta del sol no os sorprenda en vuestro enojo» (Ef 4,26). Y en el Evangelio: «Si tu hermano te ofende, ve y házselo ver, a solas los dos» (Mt 18,15). Finalmente recuerda el pasaje del Evangelio en el que Dios exige al poderoso los diez mil talentos que antes le había condonado, «por no haber condonado él a un conserivo suyo la deuda de cien denarios». Y termina recordando la conclusión de Jesús: «Pues lo mismo os tratará mi Padre del cielo si no perdonáis de corazón cada uno de vosotros a su hermano» (Mt. 18,35)». S. Agustín. (1997), p. 90

²⁰ El progreso económico exige incorporar continuamente los avances y cambios derivados de la investigación y de los desarrollos tecnológicos, a la realidad práctica. Se aprove-

empresas, trabajadores y países resultaban finalmente «víctimas», aunque, desde luego, el daño no se repartía por igual. Mientras los países que contaran con una alta capacidad tecnológica podían establecer «precios de monopolio», los países que se limitaran a producir bienes agrarios o primarios, sin aplicar tecnología alguna, se verían condenados a la pobreza como resultado de los intercambios.

Los inconvenientes básicos que en cuanto a la «competitividad» y el «equilibrio» encerraba el concepto de «ventaja» a que la «teoría» se refería, tendrían su traducción, al menos inicial, en términos de una mejora de la «relación-calidad-precio» para el consumidor. Esta mejora estaría estructurada sobre la base de las leyes de la «oferta» y la «demanda» según el principio del «lucro» regulador del «mercado» y, por ello, tendría carácter de corto plazo. La colectividad, aparentemente salía temporalmente beneficiada en esa fase inicial de corto plazo puesto que en dicha fase el «mejor competidor» en el mercado sería aquel sujeto o empresa que pudiera ofrecer mercancías a «menor precio» y «mejor calidad», en grandes cantidades. Pero el inconveniente era claro e inmediato, en tales circunstancias, no tardaría en llegar el momento en que ese «competidor» pasara a convertirse en un «cuasi-monopolista» de carácter privado en el sector de actividad correspondiente y, así, podría llegar a dominar el mercado en «beneficio propio», pero en

chan así las ventajas generales implícitas en los procesos de división del trabajo y de mejora de productividad. Ahora bien, estas ventajas generales se desaprovechan y crean desequilibrios y desigualdades injustas si no van acompañadas de una «valoración correcta» de los bienes y servicios conducentes a lograr el «equilibrio general» de todos los «intercambios». En este sentido, entendemos que el «sistema de valoración» debería siempre ser tomado como un instrumento abierto, sujeto a cambios más o menos continuados orientados a procurar esos equilibrios. De acuerdo con esto, todas y cada una de las mercancías habrían de valorarse en forma de un costo fijo derivado de las materias primas o recursos naturales que incorporasen, a lo cual se debería añadir un coste variable de trabajo que vendría dado por una función acerca del tiempo invertido basado en un coste-hora según tablas cualitativas. Finalmente, para llegar a una valoración más correcta sería necesario añadir un factor residual para computar la cuota parte de coste imputable a cada mercancía en función de los bienes y servicios de naturaleza indivisible o pública utilizados en su producción y cambio. En resumidas cuentas el «principio básico de valoración» habrá de consistir, como ya lo señaló Malthus al contraponer su visión del cómputo del valor a la de Ricardo, en que «las utilidades (o beneficios empresariales) han de estar reguladas por un principio esencialmente distinto al que expone Mr. Ricardo». Y prosigue señalando: «en lugar de estar determinadas por el valor variable de una cierta cantidad de trabajo empleado comparado con el valor de la mercancía producida, estarán determinadas por el valor variable de la mercancía producida en comparación con el valor dado de una cierta cantidad de trabajo empleado». MALTHUS, T.R. (1977), p. 247. En definitiva se trata de volver a la idea originaria en el sentido de que la valoración correcta de todo bien y todo servicio económico debe partir de una valoración correcta del trabajo, a la que luego podrán añadirse todos los demás elementos valorativos que hayan de ser tenidos en cuenta.

perjuicio de la colectividad. El monopolista conforme a su pretensión de máximo lucro, propia del sistema competitivo, procurará «reducir la oferta» y «aumentar los precios» unitarios haciendo «máxima su ganancia» en perjuicio de la colectividad.

En resumidas cuentas, el «modelo» de «especialización» de Ricardo encerraba varios «argumentos» implícitos de «carácter desequilibrador», a saber:

4.2.1. La especialización de base técnica con ánimo de lucro

Para comprender el primer motivo por el cual la teoría de la ventaja comparativa había de considerarse inválida, bastaba haber tenido en cuenta cómo se asignaba el «valor» a los bienes que se llevaban al «mercado»²¹. Si un bien agrario o primario era barato y abundante y un bien industrial era caro y escaso (representando ambos para su obtención, pongamos por caso, 1 hora de trabajo de un obrero) resultaría que el «valor» en términos de «precio» del bien industrial en el mercado podía superar en varias veces al valor en «términos de «precio» del bien agrario o primario»²². De este modo, podía ocurrir

²¹ Por ejemplo, hoy, es frecuente oír el argumento, de que España, en el seno de la Unión Europea (UE), por razones de «localización», debe especializarse en el «sector turismo», dada la ventaja comparativa en términos de competitividad internacional de España en este sector. De hecho, la realidad es que España es el segundo país del mundo en producción de «servicios turísticos». Pero, al respecto, existen varios problemas. En primer lugar, el hecho de tener «sol y playa» no es suficiente motivo para ir hacia esa especialización nacional. En segundo lugar, el turismo moderno requiere una infraestructura de calidad que requiere costosas inversiones. En tercer lugar, aún habiendo logrado construir y disponer de esas infraestructuras, no hay garantías de que, por ejemplo, las instalaciones hoteleras y los restaurantes estarán llenos de turistas, por muchas razones, unas que pueden ser propias (carestía de precios, etc.) y otras ajenas (bajas rentas disponibles en las familias extranjeras, desviación de los clientes a otros países más baratos, etc.). La conclusión es que no sería razonable para España especializarse sólo en la producción turística, sino que sería mucho mejor diversificar nuestras producciones en varios sectores equilibradamente respecto a la satisfacción de las necesidades propias nacionales. Sectores en los que podamos expandirnos internacionalmente ofreciendo más y mejores servicios a la colectividad internacional y mundial a precios bajos y asequibles a una cada vez mayor y creciente demanda mundial. Si España se especializara sólo en turismo y le fallara la demanda se hundiría en la pobreza. No hay por qué poner todos los huevos en la misma cesta.

²² PREBISCH, R., sobre el sistema de fijación de los precios agrarios, ha señalado el hecho de que: «la producción primaria tiende a aumentar más de lo que exige el aumento relativamente lento de la demanda. De ahí la tendencia al deterioro en la relación de precios; esta tendencia se agrava por los efectos del progreso técnico sobre el volumen de la producción». Y prosigue: «Los países industriales han podido comprobar que, si se deja actuar libremente a las

que un país o sujeto especializado en la producción de «bienes baratos» no acumulara ganancias ni riqueza en sus relaciones de intercambio con respecto al país o sujeto especializado en la producción de «bienes caros». La consecuencia de esta sencilla realidad, sería que el país o sujeto que consiguiera especializarse en la producción de bienes caros podría llegar a acumular grandes cantidades de riqueza por razón pura y simple de la mecánica del mercado. Esta acumulación o enriquecimiento se lograría en detrimento del otro país, esto es, a costa del empobrecimiento del otro²³.

Además, en la medida en la cual un proceso de «especialización» de tales características se fuera haciendo históricamente cada vez más consolidado se volvería también más «irreversible» pues tendería a producir una separación entre un grupo y otro de países o personas cada vez mayor a causa del poder de compra derivado de la riqueza que cada cual habría ido acumulando. Las «posibilidades de equilibrio» en términos de ecuanimidad en lo que se refiere a los intercambios entre uno y otro grupo de países, empresas o personas, se harían de este modo «cada vez más imposibles».

Ha de insistirse aquí que, de acuerdo con los principios de la «competitividad» del mercado, habría de aparecer un «círculo vicioso» que tendería a hacer irreconciliable cualquier tipo de «equilibrio» en términos de «ecuanimidad», pues el sujeto o país que más riqueza hubiera sido capaz de acumu-

fuerzas del mercado, las alteraciones en la relación de precios entre la agricultura y la industria tienen efectos francamente regresivos sobre la distribución interna del ingreso. Los productores primarios se verían privados de parte de sus ingresos reales por la caída de precios relativos; y esta pérdida de ingreso sería en general tanto más grande cuando mayor fuera el aumento de productividad debido al progreso técnico. Para evitar esto, se han tomado medidas en defensa de los precios o ingresos de los productos agrícolas en el plano interno». Y concluye: «También se necesitan medidas de defensa en el plano internacional en lo que concierne a las exportaciones primarias». PREBISCH, R. (1979), p. 55.

²³ Según las tesis de Ricardo el «mercado mundial» debería estar estructurado según el principio de la «especialización internacional del trabajo» o lo que es lo mismo, cada país se debería especializar en aquel tipo de producción en el cual contaba con ventajas relativas de «costes» en comparación con los demás países. Este principio encerraba la idea de que, en base a estas ventajas, cada país al producir determinados bienes y servicios a precios más bajos iba conquistando el dominio en estos sectores y automáticamente iría abandonando la actividad en los sectores en los que no contaba con ventajas comparativas. Pero este modo de razonar llevaba a los «monopolios sectoriales» como estructuras competitivas. Era falso lo que la teoría suponía, a saber: que a través del «mecanismo competitivo» de los precios y de la ley de la oferta y la demanda, las ventajas recíprocas redundarían en un beneficio equilibrado para todos los países, para todas las empresas y para todos los individuos. Se suponía que al especializarse los países en aquellas actividades en que sus «costes comparativos» eran más bajos resultaría un «beneficio» para todos los consumidores o destinatarios finales del mercado. Este modo de razonar es falso y tendencioso por las razones expuestas, y la experiencia empírica del proceso histórico lo ha evidenciado de un modo contumaz e irrefutable.

lar habría podido seguir realizando nuevas inversiones tecnológicas con nuevos procesos de «especialización, competitividad y lucro», para acumular más riqueza, cosa que el otro sujeto o país no podría hacer por carecer de capacidad de «financiación» para realizar las inversiones necesarias a los mismos fines. En consecuencia, cuantas más inversiones tecnológicas siguieran realizando los países aventajados, más posibilidades tendrían de acumular nueva riqueza en detrimento de los menos aventajados, según las leyes del lucro y de la oferta y la demanda²⁴. De este modo, aunque aparentemente las empresas capitalistas más genuinas produjeran a bajos «costes», los «precios» a los que acabarían vendiendo su producción no tendrían por qué ser bajos. Y no lo serían en ningún caso si las empresas podían evitarlo, con el fin de «maximizar» sus «ganancias».

4.2.2. Orígenes de la división desarrollo-subdesarrollo

Si vemos a la inversa el «círculo vicioso» de la «acumulación capitalista» al que me acabo de referir, se hace evidente el segundo motivo de invalidez de la teoría de la ventaja comparativa. Así, en efecto, el sujeto o país que se hubiera especializado en producir bienes o servicios baratos y abundantes, por muy necesarios que estos fueran, no podría obtener ganancias ecuanímes en el mercado y, por consiguiente, no podría acumular riqueza. Al carecer de

²⁴ Sobre los desequilibrios que cabía esperar del comportamiento capitalista que acabo de describir, ya Malthus había recordado que tales comportamientos conducirían necesariamente a provocar «crisis». Sus palabras al respecto son muy significativas. Son estas: «Si se lleva la transformación de los ingresos en capital más allá de cierto punto entonces, como al disminuir la demanda efectiva de productos quedan sin empleo las clases trabajadoras, es evidente que si la adopción de costumbres frugales rebasa un cierto límite, puede ir acompañado al principio por los efectos más desastrosos y después por una marcada depresión de la riqueza y de la población». Y después de varias consideraciones, Malthus concluye diciendo: «lo único que pretendo es que ninguna nación pueda enriquecerse por una acumulación de capital que provenga de una disminución permanente del consumo». MALTHUS, T.R. (1977), pp. 274 y 275. Por otro lado la realidad del desarrollo mundial nos pone claramente de manifiesto el fenómeno de la interdependencia entre los procesos de desarrollo de las distintas economías. En este sentido, el análisis de la evolución histórica del capitalismo mundial evidencia cómo el enriquecimiento de unos países, directa o indirectamente, siempre ha estado vinculado al empobrecimiento de otros. MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (1972). La causa de estos problemas está según Myrdal en el llamado «principio de causación circular acumulativa» -MYRDAL, G. (1979), pp. 224 y ss.- en virtud del cual los desequilibrios y las desigualdades históricas entre los países engendrados por el capitalismo, derivan de la distribución arbitraria del capital y de la desigualdad de capacidades tecnológicas procedentes del modo de funcionamiento del mismo sistema capitalista.

riqueza ese país o sujeto carecería de «financiación» para realizar inversiones y al carecer de financiación no podría adquirir maquinaria y tecnología ni invertir en lo necesario para su desarrollo. Así, cada vez los pobres serían más pobres.

Transcurrido un periodo de tiempo lo suficientemente dilatado la situación tendería a hacerse explosiva, pues, el grupo más poderoso tecnológicamente hablando, habría acumulado riqueza no sólo en términos reales (esto es, capacidades de tecnología, organización y de inversión), sino también en términos líquidos para poder financiar la continuidad del proceso inversor. De este modo, los que carecían inicialmente de tecnología, irían pasando a «dependen» de los aventajados en todos los frentes²⁵.

²⁵ PREBISCH, R., en nuestros días, se ha referido a los problemas del desarrollo desde el mismo punto de vista, señalando como causa fundamental del subdesarrollo, el «deterioro constante» de la «relación de intercambio» de los países retrasados respecto de los adelantados, traducido en un «deterioro de la relación de precios». PREBISCH, R. (1979), p. 20. Prebisch prosigue señalando: «La tendencia al desequilibrio exterior de los países en desarrollo es sobre todo la expresión de la disparidad con que tienden a crecer las exportaciones primarias en comparación con las importaciones de bienes industriales en los países en desarrollo. Mientras las primeras se desenvuelven por lo general con relativa lentitud, salvo algunas excepciones, la demanda de importaciones industriales tiende a crecer con celeridad». A continuación destaca como causa de este deterioro el «progreso técnico» con sus «consecuencias directas» e «indirectas» que hacen el fenómeno cada vez más «irreversible». Después añade: «Una de las características del progreso técnico es no haber penetrado por igual en todas las actividades ni en todos los países, lo cual tiene considerable importancia en la explicación de las diferencias estructurales y los contrastes y disparidades que de ellas dimanar en el proceso de desarrollo». Y termina: «Hasta tiempos relativamente recientes, el progreso técnico, circunscrito a la producción industrial, no se había extendido mucho a la producción agrícola, salvo en la mecanización. Pero la revolución tecnológica llega por fin a esa actividad postergada, primero en los Estados Unidos y ahora en Europa. La agricultura se tecnifica rápidamente, se está industrializando en realidad, e introduce nuevos elementos dinámicos en la complejidad de la economía tanto en el plano interno como en el internacional. El viejo esquema de intercambio en que la exportación agrícola correspondía a países menos desarrollados, se está transformando y esta transformación podría llegar a ser permanente, contribuyendo así al surgimiento de nuevas formas de división internacional del trabajo». Y concluye diciendo: «Sin embargo, sucede que el aumento ingente de producción que tales adelantos técnicos generan en importantes países industriales debilita más aún las exportaciones de una serie de productos agrícolas de las zonas templadas del mundo y también de algunas de origen tropical o semitropical. Y aquí surge un hecho muy importante y que no es ya consecuencia irreversible del progreso técnico, sino de actitudes políticas con que se le hizo frente; actitudes que sí son ciertamente susceptibles de modificación. En efecto, a pesar de los grandes aumentos de productividad suelen mantenerse en esos países industriales precios internos superiores, muy superiores generalmente, a los del mercado internacional. Se contrarresta en esta forma o mediante el pago de subsidios a los productores agrícolas, las consecuencias adversas del progreso técnico sobre los precios. Pero ello acarrea también un estímulo adicional al aumento de costos exagerados. Para asegurar el

Si los menos aventajados pretendían obtener «financiación» ajena de los más adinerados, se podrían encontrar con el rechazo bien por simples razones de dominio y poder o bien por causa de su «insolvencia» o habrían de pagar un costo tan elevado («interés usurario») que les desanimaría a realizar la inversión, haciendo ésta inalcanzable. De lo dicho, puede colegirse que tanto hoy como hace 200 años en la época clásica de la economía, el mayor obstáculo opuesto al logro del objetivo fundamental del «desarrollo» ha de buscarse en la naturaleza y estructura del mecanismo del mercado que pretende hacer de la especialización y de la «ventaja comparativa» de cada cual la base del equilibrio, sin tener en cuenta la necesaria «coordinación» y «cooperación» así como la correcta «distribución» de los resultados. Se observa la existencia de un claro paralelismo de signo opuesto entre las «medidas» que sería necesario implementar para conseguir el «objetivo del desarrollo» y las medidas que serían necesarias para transformar el «funcionamiento del mercado y de las empresas capitalistas» en el seno del mercado. De ahí las responsabilidades que en este terreno incumben a los países desarrollados.

4.2.3. *Distinta importancia de las actividades*

El tercer motivo por el cual puede afirmarse que la «teoría de la ventaja comparativa» es falsa, consiste en que no todas las ventajas, cualitativamente consideradas, tienen la misma importancia y por tanto los resultados²⁶ de

consumo interno a la producción así acrecentada, se restringen o eliminan las importaciones de otros países productores mediante artificios de distinta naturaleza no siempre acordes con las disposiciones del GATT. Y si a raíz de este estímulo se producen excedentes exportables, la exportación se realiza mediante subsidios u otros alicientes que tienden a deprimir los mercados mundiales, sin que otros países productores puedan imitarlos por la debilidad misma de su economía». Y matiza el problema en los siguientes términos: «Como se ve, la tendencia al deterioro de la relación de precios ocurre también en el seno de los países altamente industrializados, debido en gran parte al progreso técnico y a pesar de la fuerza de su economía. Esta tendencia se debe a las conocidas dificultades de ajuste de la producción primaria, acentuadas por el progreso técnico, como se explicará en el lugar pertinente». Por último se refiere a los países industrializados señalando: «Compréndese muy bien las medidas que allí se adoptan y los motivos sociales que las impulsan para que el fruto de la mayor productividad no se transfiera a otras manos en perjuicio de los productores. No es esto lo que cabría discutir, sino que esas medidas no parecían haber tomado suficientemente en cuenta su incidencia perniciosa sobre los países de exportación primaria». PREBISCH, R. (1979), pp. 21 y 22.

²⁶ PREBISCH, R. se ha referido a algunas de las más urgentes medidas que se hacen imprescindibles para mejorar hoy las relaciones del comercio internacional en términos de equilibrio entre los países ricos o industrializados y los países pobres o agrarios. A este respecto ha señalado que: «es preciso encarar directamente el hecho de que los precios internacionales de los productos primarios en el plano internacional tendrían, en general, que ser sos-

unas y otras ventajas no son económicamente comparables medidos a los precios del mercado. Es evidente que la «transcendencia» de la especialización es muy diversa según las distintas actividades económicas. No importa lo mismo, pongamos por caso, que un país se hubiera de especializar en «criar cerdos», (debido a que ya es buen productor de jamones) o que hubiera de especializarse en construir «aeronaves» (debido a que ya produce muchas), o que se hubiera de especializar en facilitar «servicios bancarios» internacionales, (debido a que se trata de un país con grandes bancos). Tampoco es lo mismo si se trata de actividades lícitas o de dinero ilícito. La colocación de dinero ilícito ha sido la actividad principal a la que se han dedicado algunos países durante décadas y hoy todavía estas actividades ilícitas constituyen la base económica de la mayoría de los países llamados «paraísos fiscales»²⁷. Dada la distinta importancia de las actividades econó-

tenidos a niveles superiores a los que prevalecerían de no haber regulación internacional». PREBISCH, R. (1979), p. 56. Prebisch prosigue exponiendo las razones de su proposición diciendo: «El mecanismo de precios no puede cumplir sus funciones tradicionales cuando la mayor parte de las transacciones en determinados productos básicos está sujeta a regulaciones gubernamentales en el plano nacional, de manera que los precios mundiales se establecen en un mercado residual muy reducido y no se los puede considerar como representativos de las fuerzas reales del mercado. Así, los precios que prevalecen en el mercado mundial reflejan la existencia de desequilibrio temporal entre la oferta y la demanda, al margen de los principales mercados regulados: tales precios, por tanto, no pueden ofrecer base sólida para determinar en los convenios intergubernamentales el nivel de los precios de los productos básicos». Prebisch aboga finalmente por la cooperación. Así dice: «Cuando los productos exportados por los países en desarrollo compitan con la producción de los mismos productos en los países desarrollados, o con similares productos naturales, sucedáneos o sintéticos, es claro que la posibilidad de elevar o mantener los precios depende de la cooperación de los países desarrollados. Aún en aquellos casos en que los países en desarrollo son los únicos productores de un determinado producto básico, la falta de acuerdo entre ellos o las diferencias de intereses entre los miembros de diversos sistemas preferenciales -lo mismo que entre estos miembros y los que no lo son- entorpecerían un esfuerzo concertado para elevar o mantener los precios». PREBISCH, R. (1979), p. 57.

²⁷ Suiza, un país donde el sector fundamental de sus actividades económicas es la «banca internacional», se ha caracterizado durante décadas por el ser el refugio de los capitales ilícitos extraídos de países pobres. Lo mismo ocurre hoy con los países llamados «paraísos fiscales». Los «paraísos fiscales» son países pequeños por lo general, pero independientes por ejemplo, Mónaco, Andorra, Gibraltar, Isla de Mann, Bermudas, Barbados, etc., etc., donde se practica una política de opacidad fiscal. En estos países se constituyen «compañías» que sólo tienen por objeto administrar patrimonios «off shore», esto es, administrar patrimonios cuyos bienes están situados fuera del país donde aparece radicada la «compañía» en cuestión. De este modo evitan estas compañías pagar impuestos en el país donde obtienen las ganancias y donde radican sus bienes reales al tiempo que (vía impuestos) benefician al «país-paraiso-fiscal» que practica tales políticas fraudulentas y claramente atentatorias contra el bien común de los países perjudicados y contra el bien de la humanidad en general, pues motiva el enriquecimiento fraudulento de unos países a costa del empobrecimiento de otros.

micas, la especialización trae distintas consecuencias para cada sujeto, empresa o país, pues es evidente que unas actividades pueden y deben hacerse y otras no. También es evidente que unas actividades crean más valor añadido y otras menos. Unas son más brillantes y limpias, otras más sucias e indeseadas. Unas garantizan más el desarrollo futuro, otras llevan a cierto estancamiento del progreso nacional.

En conclusión, la llamada «especialización internacional en el trabajo» ha servido tanto para el progreso de unos países, como para arruinar a otros en la misma medida²⁸. Cualquier especialización para tener sentido a efectos de los intercambios hubiera requerido previamente el establecimiento de unos «sistemas de valoración» fundados en el concepto del «precio justo» y en la «cooperación» para el desarrollo social y equilibrado. Pero ni el objetivo del «precio justo», ni el objetivo del «desarrollo equilibrado de los pueblos» estaban presentes en las mentes de Ricardo y Smith, cuando abogaban por una «especialización internacional del trabajo» sin más «criterios de regulación» que los del «laissez-faire», la «competitividad» y el «afán de lucro».

4.2.4. Existe un riesgo en la superespecialización

El cuarto motivo por el que los países no deban aspirar a especializarse en una sola actividad productiva, está en que tal especialización entrañaría graves «riesgos» para su supervivencia autónoma futura y para el equilibrio del conjunto de sus actividades mientras el mercado y el espíritu de lucro hayan de ser la base del orden económico imperante.

Sí, hablamos en términos de un mercado competitivo y desigual guiado por el espíritu de lucro capitalista, no podemos esperar ningún equilibrio de los intercambios en términos de ventaja comparativa, porque el mercado con-

²⁸ Es preciso no olvidar que en la economía mundial moderna, la «organización» y la «tecnología» son los principales elementos generadores de riqueza. En una economía moderna la «organización» y la «tecnología» son los caracteres que tienen más peso específico sobre la capacidad de generación de «renta anual» que cualquier otro factor, físico o material con que, de un modo natural, pueda contar el país en términos de «ventaja comparativa». En este sentido suele ocurrir que, por razones tecnológicas y organizativas, los países poseedores de una determinada «riqueza natural» en materias primas, etc., no suelen ser normalmente los mismos países que disfrutaban de la «ventaja» de producción de «productos finales» ricos en «valor añadido tecnológico», incorporado a esa materia prima. La diversidad de capacidades tecnológicas y de organización son precisamente los factores que han determinado los distintos niveles de riqueza y de desarrollo de que disfrutaban los países «ricos» frente a los países «pobres». La realidad demuestra que el comercio mundial está, hoy por hoy, controlado y dominado por una serie de países, que cuentan con «tecnologías muy avanzadas» y con una «capacidad organizativa» mejor adaptada a las condiciones competitivas.

duce al «abuso» en términos del «poder» y conduce a la «dominación» de unos por otros, tal como hoy ocurre en el ámbito del comercio internacional. En estas circunstancias la superespecialización en la producción por países podía acarrear resultados catastróficos para muchos de ellos, cuyas consecuencias serían de alcance imprevisible²⁹.

4.2.5. Necesidad de un mínimo de autoabastecimiento

El quinto motivo que explica la falsedad de la teoría de la ventaja comparativa respecto al hipotético «equilibrio», está en que hay «sectores» económicos fundamentales en que todos los países deben y quieren tener un mínimo de capacidad de producción. Por ejemplo, en el sector básico del hierro y del acero, o en el sector químico, o en el agrícola o en el de las telecomunicaciones. En estos y otros sectores todos los países aspiran, en lo posible, al «autoabastecimiento» para cubrir sus necesidades básicas, con vistas a no quedar en la más absoluta indigencia o en la más absoluta «dependencia» ante posibles intereses ilícitos de otros países, dada la actual estructura lucrativa que rige las relaciones recíprocas de intercambio.

Este inconveniente, naturalmente, podría trastocarse y desaparecer (igual que el señalado en el punto anterior) tan pronto como estuvieran garantizados los abastecimientos a todos los países desde los países productores en condiciones de igualdad y ecuanimidad general. Pero esto significaría que el «sistema general» de los intercambios había pasado a ser otro distinto del actual. Esto es, habría pasado a ser un orden fundado en la «justicia de los intercambios» y fundado en un «patrón dirigido del valor», cosa que supondría haber modificado drásticamente los criterios actuales de regulación de los mercados.

4.2.6. El tamaño de las industrias y las desigualdades de poder competitivo

El sexto motivo por el cual la «teoría de la ventaja comparativa» no conduce al «equilibrio» está en el hecho de que, dados los desiguales

²⁹ Por ejemplo, supongamos que previamente un país se había especializado en producir «aeronaves» y otro en producir «trigo» y, por causas fronterizas, estallara una guerra entre ambos. Entonces podría ocurrir que el país especializado en producir aeronaves pudiera ganar militarmente al otro, pero, mientras tanto, ¿cómo alimentaría a sus soldados?. Así se evidencia la necesidad de que los dos países dispongan de una producción agrícola y los dos sean capaces de producir aeronaves, las cuales evidentemente no tendrían por qué ser producidas solo para fines militares, sino que principalmente deberían producirse para fines civiles.

«tamaños» de los países y de los «mercados nacionales», las empresas de cada país también tienen distintos «tamaños estructurales», con lo que la «capacidad competitiva» de las empresas de cada país también es muy desigual³⁰. Esta desigualdad de tamaño determina que la «dominación» de los mercados internacionales no obedezca, como dice la teoría, a los mejor dotados en «ventajas naturales», sino a otros criterios. Las empresas dominantes son las más poderosas tecnológicamente, las más resistentes y capitalizadas financieramente y las capaces de imponer su «imperio monopolístico» sobre el resto de los competidores. Razones por las cuales, el «equilibrio general» preconizado por la «teoría» de la «ventaja comparativa» no se da, y, lo más grave, no puede darse nunca, con la consecuencia de que la «teoría» es «falsa» y no provoca «equilibrios» como preconizaba, sino principalmente «desequilibrios»³¹. Desequilibrios que son extremada-

³⁰ La «teoría liberal de la ventaja comparativa» parte del presupuesto erróneo de que cada país está dotado de una «riqueza natural específica» y dispone al mismo tiempo de los «capitales» y «conocimientos tecnológicos» necesarios para explotar esa riqueza en sus formas más elaboradas, esto es, las que incorporan un mayor «valor añadido» a la «materia prima base» de que el país está preferentemente dotado. Pero esta suposición es contraria a la realidad. El hecho cierto es que la forma en que la tecnología aparece distribuida entre los distintos países impide ya, que en los sectores afectados pueda tener lugar ninguna clase de «competitividad internacional equilibrada». Por lo general se trata de sectores «dominados» por uno o dos países, siempre unos pocos. Así ocurre en sectores, como el de la industria aeronáutica, la industria química, la industria naval, la de las telecomunicaciones o la industria de fabricación de automóviles, etc., etc. Se trata de sectores muy importantes y de mucho futuro que están dominados principalmente por las grandes potencias industriales como son Estados Unidos, Japón, Alemania, etc. Lógicamente este dominio sectorial implica poseer una «tecnología extraordinaria» en avance continuo, que no está al alcance de otros países. Por eso resulta lógico pensar que los países retrasados, que no tienen tecnología propia en esos sectores, nunca podrán adquirirla, salvo si les es donada por otros, pues su obtención resultaría un esfuerzo enorme, y, por tanto, imposible e inviable desde todos los puntos de vista. En conclusión, existen múltiples razones de acumulación de capital, de conocimiento tecnológico, de investigación tecnológica y de grado de desarrollo que impiden que se pueda dar la «competitividad» como norma de «equilibrio» internacional en los mercados para «sectores» de estas características. Se trata en resumidas cuentas de sectores en los que un país pierde el tren histórico de la «competitividad» y ya prácticamente no puede recuperarlo.

³¹ El equilibrio que la «teoría» de la «ventaja comparativa» preconizaba estaba basado en la teoría de la «perfecta competencia» que suponía que ningún ofertante, ni demandante tenía poder de influencia para la determinación de los «precios». Este presupuesto, es imposible que pueda darse en el «comercio internacional» dada la «estructura de poder» existente en los mercados. Los países y sus respectivas empresas no parten de una «igualdad de poder competitivo», sino que la posición de poder es muy desigual para cada país y para cada empresa tanto debido a factores intrínsecos de orden económico como debido a factores extrínsecos de orden social e histórico, como debido a las diferentes capacidades políticas y militares.

mente graves cuando el comercio internacional ha pretendido fundamentarse en un puro «laissez-faire» ajeno a toda idea de justicia. De momento, baste señalar el hecho de que por razones históricas complejas cada país cuenta con «capacidades» muy desiguales de:

1. capital acumulado,
2. de tecnología
3. de organización empresarial³²,
4. de especialización de mano de obra y
5. de organización general y
6. de políticas gubernamentales (fiscales, monetarias e industriales, laborales, sociales, educativas, etc.).

Así pues, como consecuencia de estas desigualdades y las muy distintas capacidades, las postulaciones teóricas de la libre competencia según las cuales ningún sujeto puede «influir» en la oferta ni en la demanda, ni en los precios resultantes, ni se dan hoy en día en el «mercado internacional», ni se han dado nunca en los tiempos pasados, ni podrán darse mientras las relaciones internacionales vengán en funcionar como lo han hecho siempre hasta hoy, en base a razones de «poder» y de «desigualdad».

Más bien al contrario, cada competidor y cada país intentará influir en el equilibrio a su favor con vistas a mejorar su ganancia, aunque ello vaya en detrimento del bien ajeno porque, de acuerdo con el sistema capitalista, el móvil último y fundamental de cada competidor es el «lucro».

La teoría del comercio internacional de Ricardo, que propugnaba directamente un «enriquecimiento propio» a costa del «empobrecimiento recíproco del vecino», tenía la triste cualidad de provocar una emulación de lo que esta teoría significaba. Así la teoría tendía y tiende a trasladar su vigencia desde

³² KOONTZ-O'DONNELL, han concebido la «organización de la empresa» como una de las claves fundamentales del éxito gerencial en la consecución de sus propios objetivos. Para estos autores «la organización formal se concibe como una estructura de funciones» y en este sentido observan: «No puede haber duda de que... quienes deseen cooperar, trabajarán más eficazmente, en conjunto, si tienen conocimiento de la parte que han de desempeñar en cualquier esfuerzo cooperativo y de cómo se relacionan sus funciones entre sí... La organización se concibe así, como «el agrupamiento de las actividades necesarias para lograr objetivos y el establecimiento de las medidas necesarias para entablar una coordinación vertical y horizontal en la estructura de la empresa... De modo que, cada cual sepa quien ha de hacer cada cosa y quien es el responsable por el resultado». Y concluye: «quitar los obstáculos que, a causa de la confusión y de la incertidumbre en la asignación de responsabilidades, impidan la ejecución (correcta); y proporcionar una red de comunicación para la toma de decisiones que refleje y dé apoyo a los objetivos de organización» equivaldría a estar en el camino de su «buen equilibrio». KOONTZ-O'DONNELL (1982), pp. 300 y 301.

el ámbito internacional al ámbito de las actividades económicas de todos los sujetos decisores del sistema. Como consecuencia, el orden interno de las empresas ha sido especialmente receptivo a esta teoría. La política industrial de «salarios bajos» pasó a constituirse desde Ricardo en el medio por el cual las empresas habrían de alcanzar una mayor competitividad internacional³³ y esto, aún hoy, sigue vigente.

5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Bajo la disculpa de la «competitividad», ya fuera la «competitividad» en el seno del mercado nacional, ya fuera en el ámbito de los «mercados internacionales», las teorías de Smith y Ricardo, acababan poniendo de manifiesto el problema de la «lucha lucrativa» por el reparto de los excedentes en los intercambios de todas clases, que tenían lugar en el mercado y en el seno de las empresas. Dentro de estos intercambios, había un tipo de ellos de carácter muy especial, que era el intercambio que relacionaba al «trabajador» con los «patronos» en el seno de las empresas³⁴.

³³ Myrdal ha destacado que, en la medida en la cual las empresas tratan de influir sobre los precios para extraer las «ganancias máximas» poniendo en juego, para ello, toda su capacidad financiera y tecnológica, tienden a romper la racional estabilidad de los precios o su tendencia natural al decrecimiento. MYRDAL, G. (1979), pp. 123 a 143. De esto se infiere la conclusión de Tinbergen, según la cual, una de dos: o se lleva a cabo una transformación racional del propio sistema lucrativo orientada a hacerlo más equitativo y armónico en su origen y organización fundamental, o, como mínimo, será necesario mantener ciertas «regulaciones legales y económicas» tendentes a moderar la marcha de los precios y a «corregir los desequilibrios» que el sistema engendra a causa de la «desigual competitividad» por la que se rige. TINBERGEN, J. (1977), pp. 13, 99 y 239. Lo cierto es, según Myrdal, que en un sistema liberal lucrativo como el que tenemos, un grado elevado de flexibilidad de precios y salarios, contrariamente a lo afirmado por la doctrina neoclásica y marginalista no conduce al equilibrio general y al pleno empleo, pues, aunque los salarios fueran flexibles a la baja, los precios no lo serían por razones inherentes al sistema capitalista propiamente dicho.

³⁴ A este respecto no es extraño que Mill, 40 años después de Ricardo, proclamara que frente al interés del patrono por la ganancia y por reducir los salarios al mínimo posible, estaban los intereses de los trabajadores en la empresa consistentes «en generar sus salarios con el menor trabajo posible». MILL, J.S. (1985), p. 653. Por eso Mill concluía que tanto la mejora de la productividad de la empresa como el desarrollo general del sistema económico dependían de la «voluntad» manifestada en el principio de «cooperación concertada» entre los decisores, para organizarse en un modelo que hiciera compatible la «máxima libertad» de cada cual con el «máximo rendimiento» posible del conjunto y con la «justa distribución» del excedente común. Confería a la distribución justa de los excedentes, una importancia especialmente significativa en orden al futuro. Destacaba la necesidad de «combatir un falso ideal de la sociedad humana»: el de quienes cifran todo su interés en el «simple incremento de la producción» sin fijarse en que «la mejor distribución y una remuneración amplia del trabajo» son «los dos

Las condiciones de penuria en que se mantenía la población hacían posible que los empresarios industriales impusieran condiciones abusivas a los obreros en el trabajo. Las jornadas de 16 o 18 horas de trabajo, con unos salarios de subsistencia fueron pauta habitual en Manchester, Birmingham y otras ciudades industriales durante la «revolución industrial». Como los salarios del cabeza de familia no eran suficientes para atender las necesidades de la familia fue frecuente la contratación de mujeres y niños en condiciones todavía más lastimosas.

Precisamente por estas circunstancias Malthus, T.R. y Ricardo, D. se habían enzarzado en un polémica epistolar para aclarar la necesidad o no de mantener «las leyes de pobres», esto es, la beneficencia pública para sostener a los más menesterosos. Mientras Malthus, T.R. había defendido su necesidad en casos extremos, Ricardo argumentaba que el mantenimiento de las «leyes de pobres» ocasionaría un incremento de la población y desincentivaría la búsqueda de trabajo por los obreros en las condiciones fijadas por el mercado³⁵. Los argumentos prevalecientes fueron los de Ricardo y, como

objetivos más importantes por alcanzar». MILL, J.S. (1985), p. 644. Mill creía que el futuro estaba en manos de los trabajadores, porque la cuota-parte de su poder dependía de su propia capacidad para emanciparse del ilegítimo poder ajeno y para hacer vigente en la sociedad mediante la ley democrática, el principio de distribución justa del excedente. Bajo estas premisas, no cabía duda para Mill que, podremos llegar a ver un nuevo orden social donde «la relación entre amos y obreros irá siendo sustituida por una asociación bajo una de estas dos formas: en algunos casos, la asociación de los trabajadores con el capitalista; en otros, y quizás en todos, al fin, la asociación entre los mismos trabajadores». MILL, J.S. (1985), p. 653.

³⁵ Respecto a Malthus, BARBER, W. ha señalado que: «Aunque algunas de las opiniones de Malthus sobre política económica parecen severas, debe hacerse notar que, para él, estaban inspiradas por una genuina preocupación por la humanidad». BARBER prosigue señalando: «Malthus fue casi el único entre sus contemporáneos en pedir medidas públicas que aliviaran el desempleo de la posguerra». Sobre las «leyes de los pobres» BARBER dice: «aconsejó retirar la asistencia pública sólo a las personas capaces: las personas no preparadas para ganarse su propia vida, tendrían derecho a la caridad estatal. Y, sobre todo, sus consideraciones de política económica se basaban en la convicción de que las restricciones a la producción de alimentos imponían a las esperanzas de mejora material severos límites: límites que sólo por su cuenta y riesgo podían los hombres ignorar». BARBER, W. (1974), p. 71. MILL, J.S., entre los economistas clásicos, se aproximaba más a las ideas de Malthus que a las de Ricardo y Smith. Frente al «dilema de la supervivencia», Mill tuvo ocasión de proclamar el siguiente argumento: «Si la asistencia se da (al necesitado) en tal forma que la situación de la persona ayudada es tan deseable como la de la que consigue esa misma situación sin ayuda de nadie, la asistencia es perjudicial (para el bien común); pero si, estando a la disposición de todo el que lo solicite deja a cada uno motivos muy fuertes para prescindir de ella si puede entonces ser benéfica en la mayor parte de los casos». Y añade: «Si el Estado tiene por necesidad, que proveer a la subsistencia del pobre que ha cometido un crimen mientras sufre el castigo, el no hacer lo mismo por el pobre que no ha faltado a la ley equivale a premiar el crimen». MILL, J.S. (1985), p. 828. A partir de este argumento, Mill se refería a las «leyes de pobres» señalando: «Si se

consecuencia, había arraigado en la vida social y política la idea de que el «salario» debía corresponderse a un resultado de las leyes de la oferta y la demanda de trabajo como ocurría con el precio de cualquier «mercancía». Como tal «precio» el «salario» quedaba vinculado, de un lado, al volumen de fuerza de trabajo disponible (los trabajadores que ofrecían su trabajo y demandaban colocación) y al volumen de puestos de trabajo (los empresarios que demandaban trabajadores y ofertaban colocaciones). El resultado de tales políticas fue que el «salario» como precio del trabajo tendía a gravitar hasta un mínimo que se denominó «salario de subsistencia».

La consecuencia de todo lo expuesto consiste en reconocer que hoy más que nunca, el sistema de economía antes que nacional necesita ser mundial. El desarrollo de las inversiones, de la tecnología y de la productividad tienen que orientarse en primer término a la mejora de la alimentación de la población mundial (dada la igualdad de derechos³⁶ de todas las personas en este punto) y en segundo término a la mejora educativa como medio de sacar a las masas de la miseria y permitirles acceder al desarrollo de su propia personalidad en condiciones equitativas.

La segunda consecuencia puede estar en tomar en cuenta el hecho de que la «cooperación» organizada es anterior a la idea de «especialización» efec-

hace que la situación de una persona que recibe el socorro, sea tan aceptable como la del trabajador que se sostiene con sus propios esfuerzos, el sistema hiere a la raíz de toda actividad individual... Pero sí, al mismo tiempo que se pone a las personas a cubierto de sus necesidades más perentorias, se puede mantener la situación (de éstos),... en forma que sea bastante menos aceptable que la de aquellos que se sostienen a sí mismos, no se obtendrían más que consecuencias benéficas de una ley que hace imposible que nadie muera de hambre». MILL, J.S. (1985), p. 827.

³⁶ Si partimos de la idea milliana de que «nadie es responsable de haber nacido», habría que admitir también su conclusión más lógica, en el terreno de la administración económica, a saber: «que ningún sacrificio es demasiado grande para los que tienen más de lo que necesitan, con la finalidad de procurar lo necesario a todas las personas que ya existen». MILL, J.S. (1985), p. 325. Desde este enfoque, creía Mill que una vía importante de solución del problema del hambre y de la pobreza, tan extendidas en su época a causa del crecimiento acelerado de la población, podía venir por la vía de una «reforma en la propiedad de la tierra» y de las «actividades agrarias». Creía, que una adecuada distribución de esta propiedad podía permitir un importante avance de la productividad del campo y, por consiguiente, un aumento generalizado de los medios de subsistencia capaces de extender sus positivos efectos sobre todos los ámbitos de la actividad social y económica. Sin una reforma de la propiedad de la tierra, por el contrario, creía Mill que, difícilmente se conseguiría introducir un orden equilibrado en la sociedad pues, no cabía esperar que el aparcerero o el asalariado del campo se esforzaran en mejorar las tierras y las explotaciones agrarias en beneficio exclusivo de sus dueños. A este respecto señalaba: «Cuando en un país, y hablando en términos generales, el propietario de la tierra deja de ser el que la mejora, la economía política no puede defender la propiedad, tal como está establecida». MILL, J.S. (1985), p. 218.

tiva y por eso más importante, aunque, en realidad, «cooperación» y «especialización» son el anverso y el reverso de la misma moneda, la cual, a su vez, constituye el preludio de nuevos procesos de cooperación y especialización. Así por ejemplo, los gobiernos deben prohibir los monopolios logrados a consecuencia de privilegios o favoritismos. En este sentido, Mill ya advertía que muchas veces las concesiones de explotación de servicios públicos o generales tales como el suministro eléctrico, los servicios bancarios, el servicio de correos, los seguros, las comunicaciones, etc., significaban poco menos que otorgar a las empresas o a las personas concesionarias:

«la facultad de establecer sobre el público para su provecho particular, un impuesto». Mill, J.S. (1985), p. 797³⁷.

La tercera consecuencia, está en tomar conciencia de que hoy, el mayor problema está en la aplicación de monopolios en la escena mundial y en que es necesario que para su regulación se concierten entre sí los legisladores y gobiernos de todas las naciones, pues, de lo contrario, las luchas entre los monopolios no harán sino acentuar cada vez más las injusticias y diferencias entre los países pobres y los ricos según la «ley del más fuerte».

Por último, cabe destacar el hecho de que igual que en el siglo XX las naciones modernas han sabido plasmar en una ley fundamental, llamada «constitución», el ordenamiento jurídico general por medio del cual iban a regir su sistema de convivencia y de libertades, concretando los deberes y los derechos fundamentales que a cada persona correspondían en el contexto de dicho orden, ha llegado el momento en que este «orden constituyente», ha de ser formulado como un poder con transcendencia y «alcance mundial», como único modo de hacer vigentes los derechos humanos a escala también mundial. A este respecto es necesario que prime la «cooperación» sobre el principio de «competitividad», el cual debe quedar relegado a un segundo plano en aras a la ecuanimidad en el desarrollo de los pueblos³⁸. Desde esta pers-

³⁷ Mill matizaba no obstante esta cuestión señalando que la prohibición de existencia de monopolios privados, no debe alcanzar a los que disfrutan de ventajas económicas como consecuencia de su trabajo e innovación o creatividad. Así, observaba: «la condenación de los monopolios, no debe extenderse a las patentes que permitan al inventor de un procedimiento perfeccionado, gozar durante un periodo de tiempo limitado, el privilegio exclusivo de usar su propio perfeccionamiento». MILL, J.S. (1985), p. 797.

³⁸ GIMBERNAT, J.A. con motivo del 50 aniversario de la Declaración Universal de los Derechos Humanos proclamada por las Naciones Unidas el 10 de Diciembre de 1948, ha tenido ocasión de señalar que: «La Declaración ha tenido la virtud de haberse impuesto como punto de referencia universal» pues «las reclamaciones de su cumplimiento son cada vez más intensas y su texto se ha convertido en un instrumento apropiado para la denuncia pública de

pectiva, los efectos de la cooperación a escala mundial se han de traducir en una correcta organización del trabajo, en virtud de la cual se ha de reconocer y desarrollar la cobertura del derecho de cada ciudadano a contar con un trabajo libre y digno, apto para cubrir sus necesidades materiales y las de su familia, teniendo en cuenta que si la sociedad, por cualquier causa no ha sido capaz de dar el debido cumplimiento a esa obligación colectiva, debe al menos suplirla de algún modo, pues la sociedad no puede dejar abandonados a los países pobres y a las personas desempleadas a su propia suerte. La responsabilidad de caminar hacia una mayor cooperación económica mundial compete principalmente a los gobiernos de los países desarrollados y es tanto mayor cuanto más ricos sean esos países.

sus violaciones». Y prosigue señalando: «Más allá de los intereses políticos sectoriales, los derechos humanos, ofrecen hoy el único espacio normativo reconocido para dirimir cuestiones tales como los problemas de la guerra y la paz en su dimensión planetaria, la diferencia abismal y creciente entre riqueza y pobreza, las garantías de la dignidad de los individuos frente a la opresión de los estados o la necesidad de preservar el equilibrio ecológico del planeta para asegurar condiciones óptimas de supervivencia de la especie humana». Ahora bien, «ello no significa que sus interpretaciones sean unívocas; a veces son antagónicas y con frecuencia se ven utilizadas como pretexto por quienes descaradamente tratan de imponer sus intereses económicos y políticos». GIMBERNAT, J.A., concluye a este respecto denunciando que por «intereses políticos partidistas e interesados», estos «derechos humanos»... «se proclaman en nuestro mundo troceados, se eligen secciones de los mismos según conveniencias, relegando partes sustanciales de su texto. En todo este proceso teórico, la peor parte le corresponde a los derechos económicos sociales y culturales. Y ello aunque en su extensión, la mayor violación de los derechos humanos lo significa la profusión de la pobreza y sus efectos en nuestro mundo. Una gran parte de la humanidad es víctima de ella, y en este estado se hace inviable el cumplimiento de estos derechos de carácter social». GIMBERNAT añade, que las violaciones de los derechos humanos son más generales de lo que parece, tanto en los países retrasados como en el seno de los países desarrollados. Entre los vicios de la corrupción política de nuestros días, GIMBERNAT señala los siguientes: «La injerencia política en el poder judicial, el uso partidista de los medios públicos de comunicación utilizados como instrumentos de propaganda del gobierno, en lugar de ofrecer la información requerida por los ciudadanos, el arraigo de las torturas policiales, la persistencia en algunos estados de la pena de muerte, la inhumanidad de las cárceles, el mal reconocimiento de la objeción de conciencia, el comercio de armas fomentado por los países más industrializados, la desigualdad de la mujer en nuestras sociedades, el trato discriminado con los emigrantes económicos, víctimas de leyes xenófobas, la resignación de los poderes públicos, ante cifras escandalosas de personas para las que durante años el derecho al trabajo es, a lo más, sólo la expresión de un buen deseo, la extensión de sus condiciones precarias o el difícil acceso a la vivienda, que ha dejado de ser considerada una necesidad y un bien social para convertirse ante todo, en un bien sometido a las vicisitudes al alza del mercado». Por último GIMBERNAT declara que: «La responsabilidad que les corresponde a los países desarrollados en las características del orden económico internacional, con sus consecuencias del extremo desequilibrio en la distribución de la riqueza y la pobreza a escala mundial», ha de considerarse la causa de que hoy los derechos humanos no sean una realidad plenamente vigente a escala mundial. GIMBERNAT, J.A. (1997), pp. 4 y 5.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASHLEY, W.J. (1985): «Introducción» en MILL, J.S. (1985). *Principios de economía política*. Ed. F.C.E. México.
- BARBER, W. (1974): *Historia del pensamiento económico*. Ed. Alianza. Madrid.
- DOBB, M. (1980): *Teoría del valor y de la distribución desde A. Smith*. Ed. Siglo XXI. México.
- FERNÁNDEZ PIRLA, J.M. (1981): *Economía y gestión de la empresa*. Ed. ICE. Madrid.
- GIMBERNAT, J.A. (1997): «De la utopía a la realidad de los Derechos Humanos» en Diario «El Mundo» de 10-12-97; Madrid.
- KEYNES, J.M. (1971): *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Ed. F.C.E. México.
- KEYNES, J.M. (1977): «Robert Malthus: el primero de los economistas de Cambridge» en MALTHUS, T.R. (1977): *Principios de economía política*. Ed. F.C.E. México.
- KOONTZ y O'DONNELL. (1982): *Curso de administración moderna*. Ed. Mac. Graw Hill. New York.
- MALTHUS, T.R. (1977): *Principios de economía política*. Ed. F.C.E. México.
- MARTÍN, V. (1990): b) «San Agustín. La naturaleza del hombre caído» en *Naturaleza humana y orden económico*. Papel de trabajo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.
- MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (1973): *Estructura económica*. Ed. Ariel. Barcelona.
- MARX, C. (1973): *El capital*. (Vol. I, II y III). Ed. F.C.E. México.
- MARX, C. y ENGELS, F. (1974): *El manifiesto comunista*. Ed. Ayuso. Madrid.
- MILL, J.S. (1985): *Principios de Economía Política y Filosofía Social*. Ed. F.C.E. México.
- MYRDAL, G. (1966): *Solidaridad o desintegración*. Ed. F.C.E. México.
- MYRDAL, G. (1971): *El estado del futuro*. Ed. F.C.E. México.
- MYRDAL, G. (1979): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Ed. F.C.E. México.
- ORDUNA, L. (1993): «Las crisis económicas y el intervencionismo post-keynesiano». En *Revista Cuadernos de Estudios Empresariales*. Ed. Universidad Complutense. Madrid.
- PREBISCH, R. (1979): *Nueva política para el desarrollo*. Ed. F.C.E. México.
- RIAZANOF, D. (1974): *Notas al manifiesto comunista*. Ed. Ayuso. Madrid.
- RICARDO, D. (1973): *Principios de economía política y tributación*. Ed. F.C.E. México.
- RODRIGUEZ-ARANA, J. (1996): *Ética institucional*. Ed. Dykinson. Madrid.
- SAN AGUSTÍN (1964): «Enarraciones in Psalmos XXXIX, 7» en *Obras completas de San Agustín*. Ed. B.A.C. Madrid.
- SAN AGUSTÍN (1997): *La ciudad de Dios*. Ed. Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Madrid.
- TINBERGEN, J. (1970): *Hacia una Economía Mundial*. Ed. OIKOS-TAU. Barcelona.
- TINBERGEN, J. (1977): *Reestructuración del orden internacional*. Ed. F.C.E. México.
- VARELA PARACHE, M. y F. (1974): *El sistema monetario internacional*. Ed. Planeta. Barcelona.

Luis Orduna Díez *¿Porqué ha de reputarse inválida la teoría de la ventaja comparativa...*

VARELA PARACHE, F. (1987): «Crisis de pagos internacionales y su repercusión en el sistema financiero internacional». *Rev. Coleg. Econom.* n.º 16/85): Madrid.

WONNACOTT, W. (1984): *Economía*. Ed. Mc. Graw Hill. Madrid.

YUNUS, M. (1998): «Hay pobreza porque el sistema no favorece el autoempleo». Ed. Diario «El Mundo» de 26 de Abril de 1998); Madrid.