

LAS MIL Y UNA TEORIAS DE VENTAJAS COMPARATIVAS

Ivo DUBIEL

RESUMEN: En el presente artículo, el autor realiza una interesante discusión de todas o casi todas las posibilidades de interpretación de la teoría de las ventajas comparativas en relación con los fundamentos teóricos del SAM.

A partir de la formulación de esta teoría se discute la formulación clásica y las diferentes interpretaciones neo-clásicas en un abundante número de autores, para finalmente justificar —no tanto en función de la teoría de las ventajas comparativas— sino de la propia vulnerabilidad de un país como México, la adopción de pasos que siguió el SAM, aunque en el fondo no sea esta teoría la que propiamente sirvió de respaldo a la política adoptada.

LA TEORÍA DE VENTAJAS COMPARATIVAS Y LA POLÍTICA DEL SAM

Muchos debates sobre la política económica que un país debe adoptar giran indirectamente sobre la teoría de ventajas comparativas. Últimamente la política de llegar a una autosuficiencia nacional en alimentos básicos, el llamado Sistema Alimentario Mexicano (SAM), se vio atacada por los que ven en ella un peligro para el desarrollo nacional porque constituye una *alocación* antieconómica de recursos escasos puesto que abandona la racionalidad de una cooperación internacional según las normas de la teoría de ventajas comparativas. Los que promovían esta política de autosuficiencia en alimentos básicos, en cambio, consideraron que un repliegue a esta teoría sería peligroso para el desarrollo nacional y dirigieron sus ataques contra ella para restarle importancia teórica y/o relevancia social. Aceptaron de este modo el argumento de sus contrincantes de que la validez de la teoría

de ventajas comparativas está en pugna con los propósitos del SAM. Esto es algo curioso, porque Adam Smith, a quien pocos sospechan promover políticas proteccionistas podría haber dado al SAM *su motto*, puesto que afirmaba [1937: 357]:

Así como, por naturaleza, el sustento es primero que las comodidades y el lujo, así la actividad económica que proporciona satisfacción al primero antecederá necesariamente a la que surte el segundo. El cultivo y la mejora de las tierras que producen el sustento no pueden menos de preceder a los progresos de la ciudad, que es la que suministra los medios para las comodidades y el lujo.

Este ensayo trata de aclarar el contenido de la teoría de ventajas comparativas para demostrar que ésta, si bien invalidaría muchas estrategias económicas, tiene mil y una interpretaciones. Los defensores del SAM, en vez de atacarla, podrían haber subrayado la validez de una interpretación cuando sus contrincantes retomaran otra para apoyar sus argumentos.

En el fondo de estas discusiones en pro o en contra de la teoría de ventajas comparativas para defender una u otra política económica, está la posición metateórica, equivocada, compartida por ambos contrincantes, de que una teoría es un enunciado claro y falsificable, que se entiende directamente (*Statement View*), y que tiene implicaciones directas para guiar la acción del hombre. Esta visión que determina todavía las ideas de muchos y que es una fuente continua de debates infértiles, se vio impugnada en los últimos decenios por investigaciones que sugieren que una teoría es una estructura que precisa de una interpretación para obtener un significado concreto. "Los participantes de una tradición científica determinada (por ejemplo los físicos aristotélicos, los Newtonianos, los físicos de cuantas) disponen de una sola teoría, a pesar de que en el cambio del tiempo y hasta de una persona a la otra relacionan con esta teoría convicciones muy diferentes y suposiciones hipotéticas distintas" [Stegmüller 1974: 181; véase también Kuhn, 1962: 50]. Estas cuestiones metateóricas se tratan en este ensayo sólo implícitamente discutiendo el caso de la teoría de ventajas comparativas ya que un tratamiento más general de estos fenómenos en la teoría económica se encuentra en Dubiel [1982].

Las teorías económicas discuten problemas del mundo real en base de modelos extremadamente simplificados, sin tener en consideración aspectos muchas veces importantísimos, para ganar en rigor respecto a la interrelación de los factores que han sido tomados en cuenta, lo

que se pierde en relevancia por no tener en cuenta otros factores. La estrategia del SAM tiene muchas facetas y para poder relacionarla con una discusión sobre la teoría económica hay que simplificarla a una suposición simple. A pesar de que la mayor parte de las tierras que actualmente producen maíz en México son inadecuadas para producir hortalizas, se supone que todas las tierras mexicanas son homogéneas y que pueden producir tanto maíz como hortalizas. La política del SAM consistiría, en este caso, en la sugerencia de sustituir el cultivo de hortalizas, como ejemplo de un cultivo con un gran potencial de exportación al vecino del Norte, por el cultivo de maíz en México, el arquetipo de un alimento básico. Se subraya que esta simplificación se hace para contrastar las diferentes políticas económicas propuestas, y que el proyecto real del SAM rebasa ampliamente los aspectos estrictamente económicos tratados aquí.

LA TEORÍA DE VENTAJAS COMPARATIVAS

La teoría de ventajas comparativas fue presentada por primera vez por Ricardo [1951, I: 133-4]:

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá su capital y su trabajo en empleos tales que sean los más beneficiosos para ambos [...] Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros.

Sobre la evolución posterior de esta teoría dice Marchi [1976: 110]:

La explicación clásica del fundamento del comercio de mercancías, asociado sobre todo con el nombre de David Ricardo, procede en términos de supuestas diferencias relativas en la productividad del trabajo entre naciones [...] Esta teoría presenta dos lagunas considerables. Primero, no da una explicación sistemática de las diferencias de la productividad internacional. Segundo, no permite variaciones de las combinaciones de los insumos en factores de producción como una reacción a cambios en los precios de los factores de producción. Pasó más de un siglo hasta que Berthil Ohlin, en 1920, elaboró el conjunto de relaciones para llenar ambas lagunas [...]

La importancia normativa de esta teoría moderna de ventajas comparativas reside en que "este teorema quiere demostrar cómo los

niveles internacionales de salario, de renta y ganancia tienden a igualarse con un régimen de comercio libre. Sugiere deshacerse de sus barreras aduanales a países con bajos salarios, y exportar los productos en los cuales ellos tienen una ventaja comparativa en un momento dado del tiempo [...] Esta doctrina es el soporte central de la economía internacional de ahora". [Hudson 1972: 113].

Por más que esta presentación de la teoría de ventajas comparativas figure en los libros de texto y no solamente en ellos, su interpretación es más bien una caricatura. Declarar al neoclásico B. Ohlin, como el consumidor de la teoría propuesta por Ricardo, un clásico, demuestra una falta de conciencia histórica que por generalizada que sea, no es aceptable. Kuhn [1962: 138] explica el por qué de esta «tentación de escribir la historia al revés» y de presentar a «los científicos de tiempos pasados en parte por medio de selección, en parte por medio de distorsión [...] como si hubiesen trabajado sobre el mismo juego de reglas a los cuales la última revolución en teoría científica y metodología ha dado la apariencia de ser científico». Sus ejemplos proceden de las ciencias naturales. Dubiel [1982] presenta ejemplos de la teoría económica.

Antes de entrar al tema quiero dejar demostrado cómo el cambio del contenido de un solo elemento, en nuestro ejemplo el concepto de «capital», varía el contenido de la teoría. Hace algunos decenios, entre economistas era indiscutible que la abundancia de capital como la abundancia comparativa de cualquier otro factor determinaba el intercambio internacional. Con el debate de los últimos decenios sobre el «cambio doble de tecnologías» y la «reversión de capital», el «factor» capital dejó de ser para muchos economistas un factor como cualquier otro. Este debate se abrió con la pregunta, aparentemente simple, de J. Robinson [1953]: «¿Cómo se mide la cantidad de capital?», y concluyó con la admisión de Samuelson [1977: 246] «que el paso a una tasa de interés más baja puede involucrar una desacumulación de capital [...]» Pero si la teoría de ventajas comparativas se refiere a «variaciones de las combinaciones de los insumos de producción como una reacción a cambios en los precios de los factores de producción», como lo dijo Marchi, y si la reacción a un descenso del precio de capital, o sea del interés, puede ser tanto una acumulación como una desacumulación, ¿qué papel juega el insumo «capital» hoy en la interpretación neoclásica de la teoría de las ventajas comparativas?

La pregunta de J. Robinson fue inspirada por los comentarios de P. Sraffa [1951] en la edición de los *Principios* de Ricardo y refleja las dudas que los clásicos hubiesen tenido respecto al concepto

neoclásico de «capital». Para los clásicos sólo la aplicación de capital financiero es variable, cuando los neoclásicos suponen que todo el capital es variable. Por lo tanto, el neoclásico Ohlin no puede ser el que llene las lagunas de Ricardo respecto a la variación del capital como lo sostiene Marchi, porque para los clásicos el capital, una vez invertido, es invariable.

Pero también la aplicabilidad de la teoría de ventajas comparativas a la abundancia de capital financiero parece dudoso si este capital tiene una altísima movilidad internacional tal como lo afirman Quesnay [1921: 58, 63] y Adam Smith [1937: 395]; si el capital financiero no tiene patria, no puede formar parte de las ventajas comparativas de determinados países. Si esta alta movilidad del capital financiero existe sin embargo sólo «entre Londres y Yorkshire», pero no entre Inglaterra, Holanda, España o Rusia; tal como lo afirma Ricardo [1951: 134, una afirmación curiosa visto que era hijo de judío que transfirió su capital de Amsterdam y Londres], la abundancia o escasez nacional de capital financiero determina la división internacional de trabajo. Para J. S. Mill [1909: 575] la movilidad del capital financiero, que para Ricardo existe entre Londres y Yorkshire, se da también entre Inglaterra, Francia, Alemania y Suiza, y en menor grado respecto a colonias como la India; «hacia países todavía bárbaros, o como Rusia y Turquía solamente al comienzo de la civilización, el capital no emigrará sino bajo el estímulo de una ganancia extra muy grande».

Estos ejemplos han podido ilustrar tal vez que la teoría de ventajas comparativas no tiene un significado determinado independientemente del contexto teórico más general del cual podría formar parte. La «evolución» de esta teoría desde su formulación por Ricardo a la interpretación de Ohlin, Lerner y Samuelson, tal como lo describen Marchi y los libros de texto, es una leyenda. Esta teoría tiene una posición y un contenido diferente dentro del marco de la teoría clásica y dentro de la teoría neoclásica, también dentro de cada una de estas teorías podrían existir diferencias y matices respecto a su interpretación. A continuación se discute, por separado, el significado de la teoría de ventajas comparativas dentro de la teoría neoclásica y dentro de la teoría clásica para aclarar en cada caso su relación con la política del SAM.

VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA TEORÍA NEOCLÁSICA

Si en la teoría clásica, el argumento de las ventajas comparativas es periférico, como veremos abajo, para los neoclásicos es la

pieza medular o de demostración de su teoría. Esto lo debe tener en cuenta quien la critique porque su crítica se dirigirá contra el centro de una teoría y, como explica Kuhn [1962: 34], aceptar tal crítica y "abandonar el paradigma equivale a abandonar prácticamente la ciencia que este paradigma define". Sería por tanto, irracional pensar que algún lector neoclásico le fuera a hacer caso y menos a darle la razón.

La preocupación principal de la teoría neoclásica es la teoría de precios, la alocación óptima de recursos, y un elemento central en este contexto es la teoría de las ventajas comparativas. Esta teoría prescribe no solamente que Portugal debería limitarse a la producción de vinos, a pesar de que también en la producción de paños tiene ventajas sobre Inglaterra, prescribe igualmente que un jefe de oficina debe limitarse a la administración a pesar de que escribe a máquina mucho más hábilmente que su secretaria. Por esto, Lerner [1953: 122] observa:

La construcción [de ventajas comparativas . . .] se aplica respecto a todo tipo de comercio, bien entre personas particulares, ciudades, regiones, países y continentes, bien entre clases sociales o entre hombres a diferentes puntos de tiempo; y [. . .] es solamente un accidente histórico del desarrollo de la Teoría Económica que todos estos problemas se llama 'Comercio Internacional'.

En un comercio internacional según las ventajas comparativas, cada país se especializa en la producción de aquellos productos cuya producción precisa insumos importantes del factor de producción relativamente abundante en ese país, abandonando la producción de mercancías que exigen insumos de factores relativamente escasos. Este incremento en la utilización de algunos factores y el decremento en la demanda de otros, resulta en una alza de precios de factores escasos. Puesto que esta tendencia se da en todos países que se insertaron en el comercio internacional, según las reglas del juego marcadas por la teoría de ventajas comparativas, se observará una tendencia hacia la igualación de los precios de factores de producción en todo el mundo [Lerner, 1953; Samuelson, 1948, 1949, 1953]. En vez de exportar los factores para cambiar su relativa abundancia y escasez en los países, basta exportar las mercancías que insumen cantidades grandes de estos factores.

Si consideramos la teoría económica como una teoría en el sentido de las ciencias naturales, esta predicción de la igualación de los precios desprestigiaría enormemente la teoría de las ventajas com-

parativas, porque no hay el menor indicio de que los salarios y demás insumos de producción tiendan a igualarse en países industrializados y los subdesarrollados. Los neoclásicos se apresuran por lo tanto a no aceptar las observaciones sobre los cambios relativos de precios como un test crucial de su teoría. "El teorema debería interpretarse no como una precondition del mundo real sino solamente como un enunciado de las condiciones necesarias para la igualación de los factores" [Johnson 1968: 88].

Si se admite que esta defensa es científicamente legítima, hay que añadir también que difícilmente aumenta la confianza en el poder de explicación de esta teoría. Tiene la misma forma lógica que la defensa de quien predice la existencia de una estrella y que, como nadie puede observarla, inculpa a la deficiente perfección de los instrumentos de observación o a la existencia de una galaxia que se interpone. Es por esto que Kindleberger sostiene [1968: 33]:

Aunque la igualación completa de los precios de factores podría ser una curiosidad intelectual y ninguna proposición significativa para el mundo real, la tendencia hacia la igualación de los factores de producción es un enunciado mucho más importante.

En un documento oficial del SAM [1980: 5] se sostiene que:

las premisas de las 'ventajas comparativas' ni se satisfacen en presencia de mercados tan imperfectos como el internacional de granos cerealeros y oleaginosos y que se deben subordinar a la necesidad de dar paso a una real y eficiente potencialidad de producir granos básicos [. . . porque] 5 o 6 firmas, la mayoría norteamericanas, controlan cerca del 85% del mercado mundial de granos.

Este argumento podría ser interpretado menos como un argumento en contra de la validez teórica del argumento de las ventajas comparativas, que en el sentido de Johnson de falta de otras condiciones necesarias para una igualación de los precios de los factores gracias al comercio internacional.

Con la finalidad de indicar que no se presentan las condiciones para que la teoría de ventajas comparativas evidencie sus resultados, en vez de referirse al grado de monopolio dentro de algunas ramas, se podrían escoger otros fenómenos. Uno de tantos argumentos en este sentido sería la observación que los precios de cereales en EUA son a precios de *dumping* porque no cubren todos los costos de producción ya que se observa un constante decremento de la fertilidad de sus suelos.

Otros argumentos contra la aplicabilidad de la teoría de ventajas comparativas los ofrece Keynes. Los neoclásicos suponen "en general que la economía se acerca siempre o está cerca de un estado de 'equilibrio'" [Kaldor 1972: 1239]. Solamente en este estado y no en los de equilibrio con desempleo que describe Keynes, los precios reflejan las productividades marginales de los factores. Si capacidades ociosas de todos factores permiten un aumento de toda la producción, o sea, cuando la economía se encuentra en una situación no posible según la teoría, la teoría de ventajas comparativas difícilmente sirve como guía para un ordenamiento racional de la economía mundial.

Esta y la siguiente sección quieren demostrar que dentro de la teora neoclásica existen muchos argumentos que permiten aceptar la validez teórica del argumento de ventajas comparativas y a la vez rechazar su aplicabilidad a la realidad; los que exigen el libre cambio internacional en situaciones en las cuales esta teoría no parece aplicable, buscan obtener constelaciones, que, juzgadas con la teoría de ventajas comparativas como criterio de un ordenamiento económico racional, son indeseables económicamente considerando los intereses de todos los involucrados. Atacar la validez de esta teoría en su interpretación neoclásica es atacar la médula de este marco económico y esto se hace necesario solamente cuando la imaginación y el conocimiento de la literatura no permiten escoger otros argumentos.

INTERPRETACIONES DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

La visión moderna del proceso científico que se basa en los descubrimientos de Kuhn [1962] y Sneed [1971] indica que una teoría, en vez de enunciar una información concreta tiene más bien una estructura determinada susceptible a múltiples interpretaciones. La teoría de ventajas comparativas es un buen ejemplo de una estructura compatible con distintas interpretaciones.

Cada país, región e individuo debe especializarse según sus ventajas comparativas, pero ¿a qué factores de producción o insumos se refiere esta indicación? Si bien los libros de texto toman en cuenta casi exclusivamente los factores capital y trabajo, superando este nivel, la indicación de la teoría varía con los factores tratados y la interpretación de estos factores.

Analizando la estructura de la matriz de insumo-producto de EUA, Leontief [1966] llega a un resultado que los neoclásicos estaban seguros de poder excluir. Dice Leontief [1972: 126]: "La participación

de América en la división internacional de trabajo se basa en su especialización en líneas de producción que son intensivas en trabajo, en vez de ser intensivas en capital". Para evitar el conflicto con la teoría oficial, Leontief supone que económicamente EUA tiene más población que la India, porque hay que multiplicar el número de trabajadores de cada país por el «capital humano» incorporado en cada uno de ellos. Se vislumbran muchas otras maneras de reinterpretar la teoría de ventajas comparativas cuando las predicciones de sus interpretaciones convencionales chocan con las observaciones empíricas.

En vez de reinterpretar como Leontief la medida de la abundancia de un factor mencionado en los libros de texto, es también posible referirse a un conjunto de factores otros que los convencionales. Arthur Lewis, jamaicano, escoge en un conocido artículo la disponibilidad de tierra cultivable per cápita para aplicar la teoría de ventajas comparativas [1954: 186]:

La ley de los costos comparativos, correctamente aplicada, nos permite predecir el patrón del comercio internacional. Cabe afirmar que aquellos países que tienen recursos agrícolas inadecuados en relación con sus poblaciones (por ejemplo, la India, el Japón, la Gran Bretaña, Jamaica) deben vivir importando productos agrícolas y exportando manufacturas; manufacturas de metal si disponen de carbón y mineral de hierro (la India, la Gran Bretaña), y manufacturas ligeras si no disponen de ellos (el Japón, Egipto, Jamaica). Correlativamente, los países que son ricos en tierras laborables (los Estados Unidos, la Argentina) deberían ser exportadores netos de productos agrícolas a términos de intercambio relativamente favorables.

Lewis ofrece además otra interpretación de la teoría de ventajas comparativas que contradice la versión estándar. Dentro del marco de la teoría neoclásica los precios que determinan la dirección del comercio internacional, reflejan la productividad marginal de los factores. Pero aunque en un país subdesarrollado el factor mano de obra abunde tanto que la productividad del último trabajador esté cerca de cero, hay que pagarle por lo menos salarios de subsistencia, o sea, más que su productividad marginal. En este caso respecto al factor mano de obra, su precio y su productividad marginal, la que debe determinar la dirección del comercio internacional, discrepan. Haberler [1964: 139] afirma que este caso, que le irrita, no puede existir, porque la migración de los campesinos a las fábricas urbanas disminuiría la producción de alimentos, aumentaría

su precio y con esto la productividad marginal de la mano de obra. Por su procedencia Haberler ignora sin embargo el funcionamiento de una economía como la jamaicana, con un gran sector de subsistencia, y comprende lo expuesto por Lewis en los términos de «desempleo» de un país industrializado.

Diferentemente a las ciencias naturales y similar a algunas teorías de la filosofía de la ciencia, las teorías económicas reclaman no solamente describir la realidad. Cuando por alguna razón la realidad no coincide con lo prescrito por la teoría, ésta adquiere una validez normativa e indica cómo se debería transformar la realidad para llegar a una situación racional o normal. Si este «escenario deseado» no puede conseguirse por medio de las fuerzas del mercado, habría que tratar de alcanzar el mismo resultado con otros medios. El ejemplo más célebre es el intento de Raúl Prebisch, de llegar por medio de conferencias y convenios internacionales a la relación «racional» entre países centrales y periféricos, ya que la estructura y las tradiciones de la economía del país central más importante, excluyen llegar a esta relación por medio de las fuerzas del mercado. En el caso que presenta Lewis es igualmente difícil que las fuerzas del mercado establezcan el «escenario racional» de un intercambio internacional según las productividades marginales de los factores. Por esto Lewis [1954: 191] concluye:

La ley de los costos comparativos es justamente tan válida en los países con excedente de mano de obra, como en los demás. Ahora bien, mientras en estos últimos constituye un fundamento válido para los argumentos librecambistas, en aquéllos representa un argumento igualmente válido para los argumentos del proteccionismo.

VENTAJAS COMPARATIVAS EN LA TEORÍA CLÁSICA

El argumento de las ventajas comparativas fue presentado por primera vez por Ricardo en los *Principios*, 1817. Este libro hay que considerarlo como un anexo a la *Riqueza de las Naciones*, 1776, de Adam Smith, donde Ricardo, en vez de repetir lo expuesto en el texto principal, se limita a rectificar y dar coherencia lógica donde falte. En este sentido Ricardo [1951, I:6] dice: “El autor encontró necesario subrayar en especial los pasajes de los escritos de Adam Smith con los cuales no está de acuerdo; pero espera que no por ello se sospeche que [...] no participa en la admiración que con tanta

justicia suscita la profunda labor de ese eminente autor”. Es por esto que Ricardo empieza sus *Principios* con la discusión de la teoría de precios, para ponerla sobre bases sólidas, a pesar de que este elemento, que dentro de la teoría neoclásica tiene una posición central, es secundario para una teoría de desarrollo como la teoría clásica.

Es conocido que tanto los predecesores como los sucesores de los clásicos sostuvieron que los precios se determinan según la ley de oferta y demanda, cuando los clásicos consideran que esta afirmación es pre-científica porque se queda al nivel de apariencia sin analizar sus causas. En este sentido Ricardo [1951, VIII: 279] contesta a Say: “Dice usted que la demanda y la oferta regulan el valor; creo que esto es no decir nada [...]” Para Ricardo el precio de las mercancías reproducibles —excluyendo por lo tanto los cuadros de Picasso y otras mercancías no muy comunes en la canasta popular de consumo —está determinado por los costos de producción más la tasa de ganancia en determinado país. Se puede decir que los precios de mercancías reflejan las cantidades de insumos de mano de obra directa e indirecta —dejando de lado la modificación sustancial a esta regla que introducen las diferencias en la estructura temporal de la producción—, más la tasa de ganancia.

Respecto a los enfoques que separan la teoría clásica y la neoclásica constata Lionel Robbins [1974: 25], un neoclásico puro, que “donde sí encontramos una auténtica preocupación por los problemas del desarrollo es en los fisiócratas y en la obra de Adam Smith”. Sobre el marco teórico posterior, el suyo, dice [1974: 36]: “Al revés de lo que ocurría durante el periodo clásico, cuando los marginalistas examinaron las cuestiones prácticas prestasen mayor atención a la configuración de los mercados y a los obstáculos que ese oponían a la movilidad y al comercio, y se preocuparan menos por las condiciones fundamentales que determinaban el desarrollo”.

En el marco de una teoría que “concentrase en el estudio de las condiciones necesarias para alcanzar diversos óptimos, en vez de hacerlo en las condiciones necesarias para lograr un óptimo cada vez mayor” [Robbins 1974: 35], la teoría de ventajas comparativas puede tener una gran importancia. Sin embargo, en el marco de una teoría de desarrollo que trata de *cambiar* la relación dada de los factores de producción y de disminuir la escasez existente, las estrategias económicas deben orientarse en la relación de factores del escenario futuro y no del pasado o presente. Teóricos del desarrollo como Mandelbaum [1947: 13] concluyen por lo tanto:

Es inevitable que la teoría de división internacional de trabajo pierde mucho de su simplicidad clásica (clásica en el sentido de convencional, o sea neoclásica; id) una vez que se tome en cuenta la mutuabilidad de todos menos aquellos factores de costo que, en el sentido más estricto de la palabra, son naturales.

La teoría neoclásica analiza la situación de un país antes y después de participar en el comercio internacional, o sea, compara dos situaciones estáticas; los clásicos analizan el proceso de desarrollo económico y están interesados en la distribución dinámica de las ganancias generadas por la continuación y profundización del comercio exterior. El problema tratado por la teoría de comercio internacional de los clásicos y el problema tratado por la teoría del mismo nombre de los neoclásicos no es el mismo; el problema que los clásicos trataron de atacar es socialmente más importante.

También la posición de la teoría de ventajas comparativas es diferente en el marco de la teoría clásica y en el marco de la teoría neoclásica. Para los neoclásicos, como ya se mencionó, su papel es ubicua, cuando para los clásicos es un argumento secundario. Ricardo introduce este argumento, primero para corregir —una vez más— a A. Smith que sostiene que son las ventajas absolutas que determinan la dirección del comercio exterior, y segundo para cerrar una laguna en su propia teoría de precios. Esta teoría reduce los costos de los insumos de producción a salarios fechados y estos últimos a los costos de reproducción de la mano de obra; puesto que estos costos de reproducción son diferentes en diferentes países, tanto por diferencias fisiográficas y de clima como por diferencias de costumbres y de nivel de vida, esta teoría no explica los precios internacionales. En este sentido dice Ricardo [1951, I: 135]: “El trabajo de 100 ingleses no puede cambiarse por el trabajo de 80 ingleses, pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede ser cambiado por el producto de la labor de 80 portugueses, 60 rusos o 120 indios orientales”.

VENTAJAS COMPARATIVAS Y TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Dentro de la teoría clásica, el argumento de ventajas o mejor dicho de costos comparativos no puede ser considerado independientemente de la teoría de producción que A. Smith resume en su tesis [1937: 17]: “Así como la facultad de cambiar motiva la di-

visión del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado”. El mayor beneficio de esta relación entre cantidad de producción, división de trabajo y extensión del mercado se obtiene, obviamente, bajo la condición de un comercio internacional libre; las ventajas de cada país determinan la dirección de este comercio. Smith [1937: 394] añade además:

Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable al producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad.

Es obvio que esta teoría no refuta los mercantilistas tal como Smith pensaba, contradice solamente su intención de canalizar los beneficios de este comercio exterior hacia su propio país en detrimento de los otros.

Pero no solamente la extensión del mercado por medio del comercio exterior, sino sobre todo su extensión por el propio desarrollo económico conduce a un abatimiento de los precios. La reducción de un precio aumenta a su vez la demanda de este producto y este mercado más amplio permite reducir otra vez los costos y el precio. La ampliación del mercado exterior engrandece de esta forma el mercado interior y un gran mercado interior conduce a un gran mercado exterior.

Cuando Rothschild [1944] discute los efectos del tamaño de los mercados nacionales sobre el comercio internacional, recurre implícitamente a esta teoría clásica. Dice [1944: 28]: “Si los precios no son iguales o por lo menos proporcionales a los costos de producción [...] la abolición de restricciones comerciales conduciría a una ubicación *diferente* de la industria, pero no necesariamente a una mejor”. No es probable que muchos de los lectores neoclásicos de este artículo hayan notado que su discrepancia con esta afirmación resulta de una diferencia respecto al marco teórico subyacente.

Ahora bien, la relación entre un aumento de la cantidad producida gracias a una mayor demanda externa o interna, y la baja de los costos unitarios de producción no es automática. Es solamen-

te la posibilidad de reorganizar la producción para un mercado más amplio y esta posibilidad varía de una rama a la otra; para aprovecharla se precisa iniciativa e imaginación. En este proceso las relaciones de precio cambian y también las ventajas comparativas. Si cambiasen sólo los costos, pero no tanto los precios, los países que exportan productos de ramas con un mayor potencial de desarrollo tecnológico, acapararían los beneficios del comercio internacional. En este sentido es falsa y poco informada la afirmación de Haberler [1957: 349] de que "[...] los economistas no están en posesión de ley alguna que les permita predecir las tendencias de los precios en favor o en contra de los países subdesarrollados". Los economistas siempre sabían que un comercio internacional justo implica un deterioro de los términos de intercambio en favor de las materias primas y en contra de las manufacturas. Algunos economistas sin embargo preferían olvidar este conocimiento.

En las primeras páginas de la *Riqueza de las Naciones* consta Adam Smith [1937: 5-6]:

La división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo [...] La agricultura, por su propia naturaleza, no admite tantas subdivisiones del trabajo [...] Esta imposibilidad de hacer una separación tan completa de los diferentes ramos de labor en la agricultura es quizá la razón de por qué el progreso de las aptitudes productivas del trabajo en dicha ocupación no siempre corre pareja con los adelantos registrados en las manufacturas.

Quien no haya leído esto ya en Smith ha tenido otra oportunidad en su lectura de J. S. Mill [1909: 701-3], quien es todavía más explícito:

En el caso de las clases más importantes de mercancías, los alimentos y las materias primas, existe una tendencia diametralmente opuesta a aquéllas (de las manufacturas; m) de la que hemos estado hablando. El costo de producción de esas mercancías tiende a aumentar [...] y entonces entra en juego la ley fundamental de la producción del suelo [...] El costo de producción de los frutos de la tierra aumenta *caeteris paribus*, con cada aumento de la demanda. Por lo que respecta a los artículos manufacturados no existe la misma tendencia.

La tendencia es en dirección opuesta. Cuando mayor es la escala de las operaciones fabriles, más económicas resultan.

Adam Smith [1937: 242-3], David Ricardo [1951, I: 93-4], J. S. Mill [1909: 703] y otros, sabían que por la acción desigual de las leyes de rendimientos crecientes y decrecientes una distribución racional del beneficio del comercio exterior implica un deterioro de las relaciones de intercambio de las manufacturas. De hecho eso se dio históricamente en forma nítida hasta la mitad del siglo pasado [Imlah 1950: 183] cuando con la sindicalización en los países industrializados, y sin un cambio de la estructura social similar en los países exportadores de materias primas, empezó la situación actual en que la ganancia del comercio exterior se distribuye vía aumentos de ingresos de las clases sociales nacionales y no como antes y según la teoría clásica vía el descenso de los precios para todos los consumidores. Pero también, posteriormente se dio por sobreentendido entre los economistas con mayor relación con dos clásicos, sobre todo entre los ingleses con su tradición Marshalliana [Keynes, 1912: 630-1; Robertson 1915: 167-70; 1938: 3], que lo más normal en el progreso económico es el deterioro de las relaciones de intercambio para productos industriales.

Ya se mencionó arriba que la teoría económica —tanto la clásica como la neoclásica— es una teoría normativa o prescriptiva. Esta teoría define sistemas racionales de organización económica que sirven de modelo a los sistemas reales. Ahora, si el modelo indica que el comercio exterior debería conducir a un deterioro de las relaciones de intercambio para las manufacturas y si no se observa este deterioro, varias reacciones son posibles: Se podría negar la validez de esta teoría y enfatizar la superioridad de otra, se podría dudar de la veracidad de las observaciones empíricas o sugerir que algún obstáculo impidió que se diera el proceso racional previsto por la teoría. En el último caso se podría tratar de alcanzar con un sistema de reglamentaciones lo que la teoría promete como el resultado automático si todos se ajustan a las reglas del mercado.

Esto último es lo que propone Prebisch [1962: 4]:

Si los precios hubieran descendido en armonía con la mayor productividad, [...] la relación de precios entre ambos hubiera mejorado persistentemente en favor de los países de la periferia conforme se desarrollaba la disparidad de productividades [...] Los frutos del progreso técnico se hubiesen repartido parejamente en todo el mundo, según el supuesto

implícito en el esquema de la división internacional de trabajo.

La conclusión de Prebisch, que América Latina debe industrializarse y proteger sus industrias para participar en los frutos de progreso tecnológico se basa en la resignación de que la protección es el único camino para corregir las desviaciones a reglas de la teoría del comercio internacional. Sólo de esta forma se podría llegar a los beneficios que la teoría prevé como resultado de un comercio internacional según las reglas de juego.

A base de estas aclaraciones podemos discutir la estrategia del SAM, tal como la hemos simplificado: producir en el país maíz, un grano básico, en vez de importarlo a cambio de una exportación de hortalizas. En este caso no se trata de la tradicional confrontación entre exportadores de productos básicos y los de productos industriales. Pero también en el caso del intercambio de maíz contra hortalizas el potencial de desarrollo tecnológico es diferente. El precario desarrollo de la maquinaria agrícola permite hasta ahora sólo sembrar y cosechar maquinamente ciertos monocultivos, excluyendo la mayor parte de las hortalizas. Esta ventaja en los costos de producción seguirá en el futuro y tal vez se profundizará; un potencial de desarrollo técnico similar no es visible en el caso de las hortalizas. En consecuencia, el precio internacional del maíz debería bajar constantemente en comparación con las hortalizas. También los precios de la maquinaria agrícola especializada para el maíz debería bajar y reducir los costos de producción de maíz. Si la capacidad de maquinaria existente basta, el aumento de hectáreas de maíz disminuiría también los costos de producción. Una evolución similar no es previsible en el caso de las hortalizas.

Si la decisión de cambiar hortalizas contra maíz o producir el maíz en el propio país dependería sólo de los factores tomados en cuenta en esta discusión, se debería realizar este intercambio si las ventajas de los productores de maíz repercuten en un abatimiento relativo del precio. Si este resultado no es probable, no se debería aceptar este intercambio y esta negación es compatible con el espíritu de los clásicos. Adam Smith [1939: 512] se quejó por ejemplo que los vinos portugueses tuvieran en Inglaterra privilegios aduanales sobre los vinos franceses, cuando las mercancías inglesas en Portugal tenían que competir al mismo nivel con las de Francia y Holanda. "Tenemos una imagen equivocada si suponemos que los economistas clásicos hubiesen recomendado una medida, porque beneficiaría el mun-

do en general, si estimarían que ella podría ser desventajosa para su propia comunidad" [Robbins 1952: 10].

VENTAJAS COMPARATIVAS Y PRODUCTOS BÁSICOS

Una teoría articulada —tal como lo son las teorías clásicas y neoclásicas en economía— es una estructura coherente y, por lo menos respecto a sus elementos principales, no es posible aceptarla selectivamente. Utilizar el argumento de ventajas comparativas sin tomar en cuenta la teoría de costos y precios de los clásicos, de la cual es solamente un complemento, sería como aceptar dentro de la física Newtoniana la teoría del péndulo, pero no la de la caída libre. El denominador común de la física Newtoniana es la relación mecánica entre fuerza y masa; el denominador común de todos los elementos de la teoría clásica es el desarrollo económico. Su teoría de costos y precios trata un aspecto de este problema, su distinción entre trabajo productivo e improductivo otro. Los clásicos no eran indiferentes respecto a si se importaba mercancías que representan trabajo productivo o trabajo improductivo y el acérrimo defensor del librecambio, J. B. Say [1817: 70] anotó: "Es por lo tanto un cálculo malo para una nación de convertirse en vendedor de objetos de lujo y recibir a cambio, cosas de una utilidad general".

Las categorías de trabajo productivo o improductivo están envueltas en tanta confusión, en gran parte producto de una comprensión neoclásica de este concepto clásico, que conviene referirse a una presentación moderna de esta idea: Sraffa [1960] define los productos básicos como aquellas mercancías que entran en el proceso de producción para producir otras mercancías básicas; un cambio de precio de un producto básico altera los precios de todas las mercancías de las cuales forma parte como insumo, sea directa o indirectamente. El trabajo empleado para producir productos básicos los clásicos llamaron trabajo productivo. El trabajo invertido en mercancías cuyo cambio de precio altera ningún otro precio porque no entran en la producción de otras mercancías, los clásicos llamaron trabajo improductivo. La producción de productos non-básicos, o sea los que involucran trabajo improductivo, disminuye el potencial de desarrollo de un país, porque este trabajo se pierde para el proceso de «reproducción ampliada» como lo llamó Marx.

Subrayar la necesidad de un comercio exterior libre según las ventajas comparativas para apoyar el desarrollo económico, e importar productos non-básicos y por lo tanto suntuarios, que limitan el poten-

cial de desarrollo, sería una estrategia incoherente. Si los clásicos no enfatizaron esta implicación de su propia teoría, era porque estaban concientes de la poca eficacia de las prohibiciones de importar productos non-básicos que formaban parte de la política mercantilista. Esta falta de eficiencia resultaba de que por ejemplo la reina de Inglaterra misma llevaba los calicós de la India, prohibidos de importar [Ellison 1886: 8-13], y por supuesto toda su clase dirigente como todas clases dirigentes de todos los tiempos, violaron sus propias disposiciones en pro del desarrollo del país, cuando chocan con su vanagloria. Un segundo argumento en contra de las prohibiciones de la importación de productos non-básicos es el peligro de su uso inadecuado. En ambos casos son razones pragmáticas, pero no teóricas, que inducían a los clásicos a no enfatizar esta implicación de su teoría.

Sobre todo la situación en los países subdesarrollados recuerda el análisis que los fisiócratas hicieron de la Francia pre-industrial: ya que sus artesanos, empresarios y comerciantes no trabajaron para el sistema productivo, produciendo productos básicos según la definición de Sraffa, tal como lo fue el caso en Inglaterra, sino para proveer la nobleza e iglesia con productos y servicios, se tuvo que calificar toda su burguesía como clase improductiva, como «clase estéril». Muchos países hoy en día no están en «vías de desarrollo» porque también su burguesía produce para el consumo de la clase gobernantes y como en la Francia de Quesnay se podría decir: “Por largo tiempo, los fabricantes de lujos han seducido a la nación; nos hemos entregado nosotros mismos a una industria que nos es extraña” [Quesnay, citada por Stark 1974: 34].

Si se comprende la teoría de ventajas comparativas en la tradición de los clásicos como parte de una teoría de desarrollo, esta teoría no sería aplicable para argumentar en favor de la importación de productos no básicos. Respecto a la discusión sobre la política del SAM habría que analizar la categoría de los productos involucrados, para saber de qué están hablando. Simplificamos el problema para que fuera la decisión de producir en una parcela sea maíz, sea hortalizas, se podría decir que es la decisión de producir o un producto básico o un producto no básico, pero exportable. Con el fin de diferenciar entre el consumo de maíz y el consumo de hortalizas en México, se podría clasificar sin duda el maíz como producto básico y, con menos seguridad, decir, que las hortalizas representan más bien un producto no básico, dado que su consumo actual por la clase trabajadora no es muy alto y para gran parte de esta clase todavía no indispensable.

Si, simplicando, el problema es producir un producto básico en el país o importarlo a cambio de un producto no básico, la decisión depende de la cantidad de maíz que se puede producir en el país con determinados costos y la cantidad de maíz que se puede importar a cambio de las hortalizas producidas con el mismo gasto.

En la tradición de los clásicos la base de la comparación no puede ser el precio de mercado, sino el precio «natural» o a largo plazo. A este precio habría que añadir los costos del riesgo de un suministro más inseguro de un producto básico como cuando fuera producido dentro del país. Puesto que los dos productos canjeados, maíz y hortalizas, son productos perecederos en muy distintos grado y que EUA constituiría casi el único mercado masivo para las hortalizas mexicanas, cuando en cambio el maíz estadounidense se podría vender a cualquier postor, la posición de México sería muy vulnerable y el riesgo particularmente alto.

EL DESARROLLO DE VENTAJAS COMPARATIVAS ARTIFICIALES

Ricardo [1951, I: 132] enfatizaba que cada país debe producir “aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, les son propios”. Si la teoría de ventajas comparativas se refieren solamente a las ventajas naturales, Inglaterra debería suministrar todavía lana para la industria de Flandes, y EUA aprovisionaría todavía Haití y otras islas del Caribe con madera, carne y trigo. Pero la teoría de ventajas comparativas se refiere también a las ventajas comparativas artificialmente creadas a pesar de que los que enfatizan la importancia de esta teoría raras veces mencionan mediante qué proceso y según qué teoría se genera ventajas comparativas artificiales para un país.

Conviene recordar que todos los países industrializados que hoy en día favorecen un comercio internacional libre, tenían una larga fase de proteccionismo. La industria inglesa de paño, que Ricardo utiliza para ilustrar la racionalidad de un intercambio según las ventajas comparativas, empezó a desarrollarse bajo leyes proteccionistas a partir de 1339 [Held, 1881: 498] y cuando en el siglo pasado llegó a un nivel de desarrollo suficiente, destruyó la fabricación de paño no sólo en los países latinoamericanos. Por esto escribe en 1841 respecto a las demandas inglesas en favor de un libre cambio el economista alemán List [1959: 313]: “Es una regla de la sabiduría vulgar de que una vez en la cumbre hay que reempujar la escalera por medio de la cual uno subió para impedir a los demás que sigan”. (La

acusación de List es solo parcialmente justa porque en este tiempo los beneficios de este intercambio internacional se distribuían todavía a todos los participantes y los hacendados argentinos recibían cada año más productos ingleses para el mismo volumen de sus exportaciones).

Estados Unidos también tiene una sólida tradición proteccionista que en muchos aspectos está todavía en vigor (véase Prebisch 1962: 7-8). Cuando Alexander Hamilton propuso en 1791 en su *Report on Manufactures* una política de industrialización bajo leyes proteccionistas, los propietarios de las plantaciones del Sur rechazaron en el Congreso esta propuesta, porque el libre cambio con Inglaterra les beneficiaba enormemente. Solamente cuando decenios después con otra relación de fuerzas los del Norte provocaron la Guerra de Secesión para derrotar militarmente la oposición del Sur a sus intereses —la liberación de los negros era un excelente instrumento para desmantelar la economía de plantación del Sur— empezó aceleradamente su industrialización bajo un sistema de protección ya propuesto por Hamilton. Grant, general norteamericano en esta guerra civil y posteriormente presidente, constató con mucha previsión: “Cuando América haya obtenido todo lo que pueda de la protección, ella también adoptará el libre cambio” [citado en Frank 1971: 61].

La base teórica de las ventajas comparativas obtenidas por estos países es clara: la ley de rendimientos crecientes de la teoría de producción de los clásicos que como Sraffa [1926] demostró no es compatible con la teoría neoclásica. Pero esta ley tiene una estructura muy diferente que las leyes de las ciencias naturales y para sacar provecho de la relación entre el tamaño del mercado y los costos unitarios de producción, se precisa la presencia tanto de una infraestructura técnica, social y de conocimientos. Sin una clase social, determinada y capaz de lanzarse a la tarea de desarrollar ciertas líneas de producciones a tal manera que el país tenga al final del proceso en estas producciones, ventajas sobre los competidores, la política de una industrialización conduce sólo a pérdidas económicas. La pregunta si América Latina tiene hoy esta clase social, determinada y capaz de imponer su proyecto de desarrollo a los intereses de las demás clases nacionales, es difícil y peligrosa de contestar. Antes de que se hizo sentir la entrada de empresas transnacionales en América Latina, Medina Echavarría [1955: 65] constató que “considerada en su conjunto parece problemático que la clase media latinoamericana en su estructura actual, pueda ser capaz de dar una respuesta óptima en la medida requerida por el desarrollo económico”. La

poca resistencia que esta clase ofreció a la posterior internacionalización de su industria nacional incipiente, no permite ser optimista.

LIBRE CAMBIO Y POLÍTICA

Para terminar hay que recordar que las razones estrictamente económicas no son las únicas que determinan las acciones de los gobiernos. Pero los argumentos económicos son aceptados como confesables en mucho mayor grado que argumentos políticos, sociales, militares o geopolíticos, aspectos tan reales como los aspectos económicos. Por esto, en los debates sobre libre cambio y la teoría de ventajas comparativas, el fondo del problema es muchas veces distinto del debate en la superficie.

Tradicionalmente y casi hasta los días de Keynes, el desempleo no constituyó un problema para los economistas porque, aunque era muy lamentable, no se percibía manera alguna de reducir el crecimiento demográfico y con eso la sobreoferta de mano de obra. Con la creciente dependencia de algunos gobiernos del voto popular, el objetivo político de generar y mantener empleos logró tener más importancia que en el siglo pasado cuando un «ejército de reserva» era necesario para asegurar la competitividad de la industria nacional. A partir de este momento la demanda de un libre cambio internacional, tradicionalmente relacionada con el objetivo de un progreso económico internacional, de hecho fue un intento de los países con ventajas absolutas, de exportar su propio desempleo hacia el vecino y de mantener estable su sistema político nacional. Esta política seguía siendo justificada como antes con la teoría de ventajas comparativas, que ahora, en su forma neoclásica, ya no preveía que el beneficio de esta cooperación pasara a los precios de los productos para beneficiar internacionalmente a todos los consumidores.

Giersch [1977: 27], un economista con no poca influencia en los ministerios de Alemania, por ejemplo, aboga en favor de un comercio internacional libre y sugiere que las industrias alemanas que en este caso cerrarían sus puertas habrá que sustituirlas por tales que “son intensivas en capital y complementarias al capital humano que en forma progresiva estamos formando desde algunos años, y capaces de obtener estas rentas de calidad y de innovación que según la teoría del ciclo de producción del comercio internacional permite un nivel comparativamente alto de salarios reales”. La teoría del ciclo de producción proviene de la gestión de empresas y, basándose en las experiencias de las transnacionales de los últimos decenios, explica

como las empresas, para mantener alta su ganancia cambian sus productos y sus lugares de producción. Según esta lógica en la primera fase del ciclo de vida de un producto conviene producir cerca de los mercados masivos donde además las facilidades tecnológicas permiten adaptarse rápidamente a los gustos de los consumidores. En la segunda fase el descenso de la ganancia por la competencia creciente obliga a bajar los costos mediante una estandarización y el traslado de la producción a regiones con bajo salario como los países subdesarrollados.

El punto de vista, como una empresa, para maximizar sus ganancias, podría utilizar las diferencias entre regiones y países, políticas que podrían beneficiar unos países y perjudicar otros, es legítimo para quienes estudien gestión de empresa, pero no es aceptable para economistas quienes en vez de proponer políticas mercantilistas, siempre han mantenido el ideal de proponer sistemas racionales, aceptables a todos los participantes. La obtención de rentas por una clase social o por una clase de países, o sea la obtención de un precio mayor que el precio teóricamente justo, siempre se ha considerado un mal que el mercado debería eliminar rápidamente. Si Giersch propusiera esta política a todos los países, las rentas de cada país se anularían mutuamente; lo que de hecho propone es que un país se aproveche mediante un cambio desigual del mercado libre.

Fue para evitar estas políticas de *beggar-my-neighbour*, de beneficiarse en el comercio internacional a costa de sus vecinos, que hizo a Keynes dudar de la sensatez social del viejo ideal de un comercio libre. Horrorizando a sus colegas escribió [1934: 174-6]:

Me he criado, como la mayor parte de los ingleses, en el respeto al libre cambio, no sólo como una norma económica que ninguna persona racional e instruida puede poder en duda, sino casi como parte de la ley natural. Consideraba cada desviación de él, al mismo tiempo una imbecilidad y como un ultraje [...] Hasta hace poco hemos sido convencidos de que es nuestro deber moral arruinar a los campesinos y aniquilar las viejas tradiciones del agro, si podemos obtener el pan un décimo de penique más barato [...] Hoy simpatizo más con los que desean desatar mucho los vínculos financieros entre naciones que con aquéllos que desean aumentarlas. Ideas, conocimientos, arte, hospitalidad, viajes —esto son cosas que deberían ser internacionales por naturaleza, pero produzcamos nuestros bienes en casa, siempre y cuando esto sea sensato y prácticamente viable.

CONCLUSIONES

El tratamiento de la teoría de ventajas comparativas en sus distintas interpretaciones y de su interrelación con otros elementos teóricos intentó demostrar que por sí solo, sin una integración en un contexto teórico más amplio, esta teoría no tiene contenido. Quien retoma esta teoría como argumento, debería precisar por lo menos, si se refiere, en la tradición neoclásica, sólo a los beneficios de una importación más barata que la producción interna, o si toma también en cuenta las ventajas de un mercado más amplio para productos nacionales en la tradición de los clásicos. En el último caso habría que evaluar el potencial de progreso tecnológico de los productos involucrados para saber, en qué dirección deberían cambiar los términos de intercambio siempre que el mercado funcione según las reglas de la teoría. Habría que analizar también si se trata de productos básicos o no básicos. Quien se adhiere a la argumentación neoclásica debería constatar si la igualación internacional de los precios de los factores de producción es para él un teorema con significado o qué otro beneficio prevé para todos los participantes.

Tanto seguidores de la teoría clásica como de la teoría neoclásica podrían llegar a la conclusión que el mercado no obra según las reglas previstas de la teoría. Aunque en este caso la teoría de ventajas comparativas pierde su valor descriptivo, las medidas proteccionistas y correctivas a tomar se basarían en el valor normativo de esta teoría porque tratan de alcanzar el resultado que un mercado que funcione según las reglas obtendría por sí solo.

Todo esto convierte una teoría, aparentemente simple, en un rompecabezas con muchas preguntas abiertas. Pero como Samuelson [1977: 247] lo anotó e otro debate: "Si todo esto causa dolores de cabeza a quienes suspiran por las viejas parábolas de la teoría neoclásica, deberemos recordarles que los académicos no han nacido para llevar una existencia fácil. Debemos respetar, y evaluar, los hechos de la vida".

Si es cierto que el significado de la teoría de ventajas comparativas varía con la interpretación ¿qué versión podría tener más poder explicativo en el caso de los países subdesarrollados? Estos países difícilmente pueden estar interesados en la versión neoclásica que compara la situación antes con la situación después de la integración de un país al mercado internacional. Los países latinoamericanos están integrados en este mercado casi desde el descubrimiento de América sin poder darse cuenta de una igualación de

los precios de factores de producción. En cambio la teoría clásica sí explica por qué el bienestar de los vendedores de materia prima es a menudo inferior al bienestar de los vendedores de manufacturas.

Adam Smith observó el caso de intercambio de este tipo de productos entre las ciudades y el campo en Inglaterra [1939: 125-6]:

Los habitantes de una ciudad, aglomerados en un lugar, pueden fácilmente ponerse de acuerdo [...] Los habitantes del campo, dispersos en lugares distantes, no pueden ponerse de acuerdo fácilmente [...] Debido a estas regulaciones, cada clase social se hallaba obligada [...] a pagar un poco más caro que lo hubieran hecho en otras circunstancias. Pero en recompensa les fue posible de vender lo suyo igualmente algo más caro. [...] En los negocios de las diferentes clases de la ciudad entre ellos, nadie perdió con estos reglamentos. Pero en sus negocios con el campo todos eran grandes ganadores y en estos últimos tratos consiste todo el comercio que sostiene y enriquece a las ciudades [...] El total del producto anual del trabajo de la sociedad se divide anualmente entre estos dos grupos de gente. Los reglamentos resultan en que una porción mayor se otorga a los habitantes de la ciudad de la que en otro caso les correspondería; y una parte más pequeña, en cambio, a la población campesina.

Parece innecesario hacer explícito el paralelismo de este caso con el intercambio entre países industrializados y países periféricos o el intercambio entre ciudad y campo dentro de los países periféricos. La versión clásica de la teoría de comercio internacional es la única piedra de toque para evaluar estas situaciones.

Respecto a una política de alcanzar una autosuficiencia alimenticia la teoría de ventajas comparativas en su versión clásica indica que México obtendría grandes beneficios de la importación de maíz a cambio de una exportación de hortalizas, si este intercambio se realizara según las reglas de juego y esto a largo plazo.

Pero obviamente los resultados lógicos de un modelo económico de dos países, dos productos y dos factores de producción son poco informativos cuando el caso real consiste en intercambiar un producto altamente perecedero contra otro almacenable, entre un país industrializado y rico con un gran mercado interno y otro con una industria precaria y poco productiva, pobre y muy susceptible a presiones externas. Si se resta el riesgo de una mayor vulnerabilidad

de este país por tener que importar un producto básico, de los beneficios previstos por este intercambio, el saldo podría bien ser negativo. Pero si este país acepta entrar a este intercambio, podría ser que esta decisión no es tanto el resultado de una argumentación basada en la teoría de ventajas comparativas, sino resultado de su misma vulnerabilidad que no le permite otra decisión.

SUMMARY: In this article the author discusses all, or almost all, possible interpretations of the theory of comparative advantage in relation to the theoretical bases of the Mexican Alimentary System (SAM). On the basis of this theory he discusses the classical formulation and the different neo-classical interpretations of a variety of authors, in order to fully justify the measures taken by the SAM, not so much as a result of the theory of comparative advantage—for this theory did not serve directly as the basis for the policies adopted—but as a result of the vulnerability of a country like Mexico.

RÉSUMÉ: Dans cette article, l'auteur réfléchit surtout ou presque tous les possibilités d'interprétation de la théorie des avantages comparatives en rapport aux bases théoriques du SAM.

On conteste la formulation classique et les interprétations neo-classiques dans les différents auteurs pour aboutir à justifier la vulnérabilité dans le système alimentaire mexicaine.

BIBLIOGRAFÍA

- DUBIEL, I., 1982, *Der klassische Kern lateinamerikanischen Entwicklungstheorie* (La esencia clásica de la teoría de desarrollo latinoamericano), disertación doctoral en la Universidad Erlangen-Nürnberg.
- ELLISON, Th. (of Liverpool), 1886, *The Cotton Trade of Great Britain*, London.
- FRANK, A. G., 1971, *Lumpen-bourgeoisie et lumpen-développement*, Paris, Fr. Maspéro.
- GIEBSCH, H., 1977, *Europa und die Weltwirtschaft, Politische und ökonomische Ansätze zur Lösung des Nord-Süd-Konfliktes* (Principios políticos y económicos para la solución del conflicto norte-sur), Bergedorfer Gesprächskreis zu Fragen der freien industriellen Gesellschaft, 57. Tagung, 1977 in Luxemburg.
- HABERLER, G., 1957, "Los términos de intercambio y el desarrollo económico", en: Ellis H. S. (Ed.): *El desarrollo y América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 1964, "An assessment of the current relevance of the theory of comparative advantage to agricultural production and trade", *International Journal of Agrarian Affairs*, iv, 3, mayo, pp. 130-149.
- HELD, A., 1881, *Zwei Bücher zur sozialen Geschichte Englands, aus dem Nachlass herausgegeben von Georg Fr. Knapp*, Leipzig, Dunker & Humboldt.
- HUDSON, M., 1972, "Obsolete Factors in the International Economy", *Review of Social Economy*, xxx, 1, marzo, pp. 112-140.
- IMLAH, A. H., 1950, "The Terms of Trade of the United Kingdom, 1798-1913", *Journal of Economic History*, x, pp. 170-194.
- JOHNSON, H. G., 1968, "International Trade Theory", en: *International Encyclopedia of the Social Sciences*, tomo VIII, Macmillan & Free Press, pp. 83-96.
- KALDOR, N., 1972, "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, lxxxii, diciembre, pp. 1237-1255.
- KEYNES, J. M., 1912, "Returns of Estimated Value of Foreign Trade of the United Kingdom at prices of 1900", *Economic Journal*, xxii, diciembre, pp. 630-631.
- , 1934, "La auto-suficiencia nacional", *El Trimestre Económico*, i, pp. 174-189.
- KINDLEBERGER, Ch., P., 1964, *International Economics*, Homewood, Ill., R. D. Irwin.
- KUHN, Th., 1962, *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- LEONTIEF, W., 1966: *The Structure of American Economy, 1919-1939*, New York, Oxford University Press.
- LEONTIEF, W., 1972, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined", en: Bhagwati, J., (Ed.): *International Trade, Selected Readings*, Harmondsworth, Middlesex, Penguin, pp. 93-139.
- LERNER, A. P., 1953, "The Diagrammatical Representation of Demand Conditions in International Trade", en Lerner, A. P. (Ed.): *Essays in Economic Analysis*, London Macmillan, pp. 101-122.
- LEWIS, W. A., 1954, *Economic Development With Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School of Economic and Social Studies, xxii, 2, mayo, pp. 139-191.
- LIST, Fr., 1959, *Das nationale System der politischen Ökonomie* (El sistema nacional de la Economía Política), Tübingen, Mohr.
- MANDELBAUM, K., 1947, *The Industrialisation of Backward Areas*, Oxford, Basil Blackwell.
- MARCHI, N. DE, 1976, "Anomaly and the development of economics: the case of the Leontief paradox", en: Latsis, S. J. (Ed.): *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 109-127.
- MEDINA ECHAVARRÍA, J., 1955, "Three sociological aspects of economic development", *Economic Review of Latin America*, Special Issue, agosto, Naciones Unidas/CEPAL, Bogotá.
- MILL, J. S., 1909, *Principles of Political Economy*, London, Longmans Green.
- PREBISCH, R., 1962, "The economic development of Latin America and its principal problems", *Economic Bulletin for Latin America*, vii, 1, febrero, pp. 1-22; publicado por primera vez en Santiago de Chile en 1948 y posteriormente en la *Revista Brasileira de Economia*, iii, y *El Trimestre Económico*, xvi, ambos en 1949.
- QUESNAY, F., 1921, *Allgemeine Grundsätze der wirtschaftlichen Regierung eines ackerbautreibenden Reiches und Anmerkungen zu diesen Grundsätzen* (Principios generales de la administración económica de un reino agrícola y anotaciones de estos principios), en: *Physiokratische Schriften*, II, Jena, Gustav Fischer, pp. 54-101.
- RICARDO, D., 1951, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, editado por P. Sraffa, 10 tomos, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROBBINS, L., 1974, *Teoría del desarrollo económico en la historia del pensamiento económico*, Barcelona, Gustavo Gili.
- , 1952, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, London, Macmillan.
- ROBERTSON, D. H., 1915, *A Study of Industrial Fluctuations*, London, King & Son.
- , 1938, "The Future of International Trade", *Economic Journal*, xlvi, marzo, pp. 1-14.
- ROBINSON, J. 1953, "The Production Function and the Theory of Capital", *Review of Economic Studies*, xxi, 55, pp. 81-106.
- ROTHSCHILD, K. W., 1944, "The Small Nations and World Trade", *Economic Journal*, liv, abril, pp. 26-40.
- SAM, 1980, *Sistema Alimentario Mexicano, Primer planteamiento de metas*

- de consumo y estrategias de producción de alimentos básicos para 1980-1982*, sin fecha y lugar.
- SAMUELSON, P., 1948, "International trade and equalizing of factor prices", *Economic Journal*, LVIII, junio, pp. 163-184.
- , 1949, "International factor price equalization once again", *Economic Journal*, LIX, pp. 181-197.
- , 1953, "Prices of factors and goods in general equilibrium", *Review of Economic Studies*, XXI, pp. 1-10.
- , 1977, "Resumen", en: Harcourt, G. C., y Laing, N. F. (Ed.): *Capital y Crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica.
- SAY, J.-B., 1817, *Traité d'économie politique*, tomo II, Paris, Deterville.
- SMITH, A., 1937, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York, Random House.
- SNEED, J. D., 1971, *The Logical Structure of Mathematical Physics*, Dordrecht, Holland, Reidel.
- SRAFFA, P., 1926, "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *Economic Journal*, XXXVI, diciembre, pp. 535-550.
- , 1951, "Introducción", pp. xiii-lxii a Ricardo 1951.
- , 1960, *Production of Commodities by Means of Commodities, Prelude to a Critique of Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- STARK, W., 1974, *Historia de la economía en su relación con el desarrollo social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- STEGMÜLLER, W., 1974, "Theoriedynamik und Logisches Verständnis", en: Die-derich, W. (Ed.): *Theorien der Wissenschaftsgeschichte, Beiträge zur dia-chronen Wissenschaftstheorie*, Frankfurt, Suhrkamp, pp. 167-209.