

ALGUNAS IDEAS EN TORNO DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES EN LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA E IMPUESTOS DE RICARDO

ROBERT BRUCE WALLACE *

INTRODUCCIÓN

Lo que a nosotros nos interesa en la obra de Ricardo es entender claramente su posición en torno a la economía internacional. Parecería, en primera instancia, que este objetivo podría alcanzarse al leer solamente el capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior), el capítulo XIX (Sobre los Cambios Repentinos en la Dirección del Comercio), el capítulo XXII (Las Primas para la Exportación y Prohibiciones contra la Importación), el capítulo XXIII (Las Primas Sobre la Producción), el capítulo XXV (Sobre el Comercio Colonial), así como uno que otro de menor importancia. Sin embargo, para una comprensión adecuada de su visión sobre cómo funciona la economía internacional y cómo debe funcionar idealmente en un régimen de libre comercio, precisa tener presente que la obra de Ricardo no puede parcializarse, sino que representa un esfuerzo global integrado por medio del cual, por ejemplo, los determinantes del comercio mundial, el funcionamiento de éste y sus consecuencias en circunstancias distintas tienen una explicación con base en la interrelación de múltiples teorías y de categorías específicas con las cuales se estructuran las teorías. De esta manera, el estudioso de Ricardo que pretenda adentrarse en su posición referente a la economía internacional necesita entender su teoría del valor —o mejor diríamos, “teorías” del valor— y su relación con los precios vía la comprensión de las categorías de valor natural, precio natural y precio de mercado; la relación orgánica de esta teoría con su supuesto de

* Investigador de Tiempo Completo de la DEP de la Facultad de Economía de la UNAM.

los rendimientos decrecientes en la agricultura; el efecto de estos rendimientos decrecientes en el salario real y, por tanto, en la ganancia; la relación de la ganancia con la asignación del capital y la mano de obra. Por otro lado, la teoría del dinero y sus consecuencias en la dirección y naturaleza del comercio descansan sobre una de las variantes de su teoría del valor. A su vez, Ricardo también vincula esta teoría del dinero y las categorías de valor natural, precio natural y precio de mercado con los cambios tecnológicos y la naturaleza del intercambio mercantil. En verdad, la exposición es compleja y, a veces, francamente confusa. Al respecto, precisa mencionar que Ricardo no distingue claramente entre lo que ahora se llaman los análisis de corto y largo plazo. Especialmente en el capítulo VII de Ricardo, estamos convencidos de que existen dos niveles de análisis; el de corto plazo, o lo que se pudiera designar como su análisis estático, y el de largo plazo, siendo éste su análisis dinámico. Estos dos niveles de análisis, no diferenciados formalmente en este capítulo, fácilmente pueden conducir a la confusión cuando se trata de interpretaciones.

Lo que no puede dudarse es un supuesto subyacente y omnipresente de Ricardo: el de la existencia de una economía nacional en la cual los capitales individuales son competitivos. Evitamos usar la categoría de la "competencia perfecta", tan empleada por los neoclásicos en su modelo, ya que Ricardo nunca la utilizó. Es cierto que en algunos pasajes no característicos de su obra, Ricardo relaja este supuesto, pero explícitamente hace ver que se trata de una situación monopólica. Las conclusiones teóricas que se derivan del supuesto básico de una economía competitiva en la obra de Ricardo son de gran importancia para la óptima asignación de los recursos (el capital y la mano de obra) y, por ende, para la optimización del producto físico, tanto nacional como internacional, dentro de un marco de libre comercio.

Cabe señalar otro supuesto clave de Ricardo: el de la creciente dificultad de la producción de alimentos al incorporar progresivamente tierra de menos calidad con el aumento de la población. Este supuesto —bautizado actualmente como los rendimientos decrecientes a escala— tiene, para Ricardo, una gran importancia ya que determina la manera en que eventualmente se estanca la economía vía el descenso en la tasa de ganancia, a menos de que hubiera mejoras técnicas en la agricultura y el acceso a bienes salario (granos) baratos mediante su importación. Parece que subestima la potencialidad de los cambios

tecnológicos en la agricultura, pero tenía plena conciencia de la necesidad del libre comercio de los granos y otros bienes a fin de garantizar la acumulación del capital.

Finalmente, conviene asentar que sostenemos la hipótesis de la presencia de una teoría embrionaria del intercambio desigual en la obra de Ricardo, la que, a su vez, se esboza sobre la base de las categorías, apenas bosquejadas, de la composición orgánica del capital y la composición técnica.

Una dificultad que se presenta a través de la obra de Ricardo consiste en distinguir claramente entre sus conceptos de valor natural, precio natural y precio de mercado. Incluso, en nuestra opinión, el autor mismo entra en confusión. Tomemos, por ejemplo, el siguiente pasaje en que Ricardo lapidariamente asienta varias ideas claves sobre el valor, el precio y la distribución entre los salarios y la ganancia.

Un aumento en los salarios, debido a una alteración en el valor del dinero, produce un efecto general sobre el precio, y por esta razón no produce ningún efecto real sobre las utilidades. Al contrario, un aumento de salarios, debido a la circunstancia de que el trabajador fue más liberalmente recompensado, o a la dificultad para procurarse los productos necesarios en que se gastan los salarios, no produce, salvo en ciertos casos, el efecto de elevar los precios, sino que su efecto importante es el de reducir las utilidades. En el primer caso no se dedica una mayor proporción del trabajo anual del país al sostenimiento de los trabajadores; en el otro caso, sí se le dedica una mayor parte (cap. 1, p. 27, Sobre el Valor).

El concepto del "valor del dinero" en la primera oración no debe entenderse como la modificación del valor trabajo del dinero, sino como la variante ricardiana de la teoría del dinero en que su valor se baja o se aumenta conforme se incrementa o se disminuye la magnitud de los metales preciosos en el país. En la cita, un flujo de los metales preciosos hacia el país determinaría una reducción en su valor con una alza proporcionalmente uniforme en todos los precios, inclusive el precio del trabajo, o sea, el salario. ¿A cuál precio, se refiere? Veremos en un apartado posterior que el precio a que alude Ricardo aquí es precisamente el precio natural. En una economía competitiva, en que hay equilibrio en la oferta y demanda, el precio natural sería igual al precio de mercado. Ya que el aumento porcentual de los

precios, incluyendo los salarios, es uniforme con el aumento del dinero, no afectaría la tasa de ganancia ricardiana, es decir la ganancia real no se afectará y, por tanto, la distribución del producto entre los salarios y la ganancia permanecerá inalterada.

En el segundo caso, el salario real, es decir el valor trabajo del trabajador aumenta, lo cual no ejerce ninguna influencia sobre el precio de los bienes en una economía competitiva. Aquí, Ricardo abstrae de movimientos en el dinero y, de nuevo, de cualquier cambio en la demanda y la oferta de tal manera que, los precios son al mismo tiempo: el valor natural (precio real), precio natural y precio de mercado. Cuando el autor agrega "salvo en ciertos casos", la excepción básicamente se refiere al relajamiento del supuesto de la competencia entre los capitales. Como veremos, Ricardo reconoce que el precio de mercado sería superior al valor natural en una situación monopólica.

Finalmente, desde ahora conviene señalar que en la primera parte de la obra de Ricardo siempre se abstrae de los movimientos en los metales preciosos. Esto implica que cuando Ricardo usa la categoría de "precio natural", está hablando del "valor natural", o sea, no hay ninguna diferencia en este caso entre una y otra categoría.

Es por eso que en el capítulo v, Sobre los Salarios, Ricardo define el precio natural de la mano de obra como el que "permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución" (p. 45). Está claro que en esta frase el valor natural y el precio natural son sinónimos.

Es en este capítulo, también, donde se esboza el concepto de los rendimientos decrecientes a escala en la agricultura y los rendimientos crecientes a escala en las manufacturas. O sea, en la agricultura, por la mayor dificultad de producir los bienes salario (principalmente los granos) con el progreso de la sociedad —que determina un aumento en la población— el precio natural (valor) de la mano de obra aumenta.

Esta tendencia del aumento en el precio natural de la mano de obra, no obstante, se puede contrarrestar temporalmente por mejoras en la agricultura —a las cuales Ricardo aparentemente da poca importancia— y por la importación de bienes necesarios baratos, a la cual el autor presta mucha atención. Entonces, se esboza inicialmente el principio de la regulación de los salarios reales por la dificultad de la producción de los bienes salario agrícola y, por ende, el principio de la regulación de la ganancia.

Al contrario del caso de las materias primas agrícolas y no agrícolas, así como de la mano de obra, el precio natural (valor) de los bienes manufacturados tiende a disminuir con la acumulación y el aumento de la población. O sea, la productividad aumenta progresivamente debido a una mejor división y distribución del trabajo, mejoras en la tecnología así como en la destreza de los trabajadores, pese a que el precio natural de las materias primas y de la mano de obra aumenta.

Por otro lado, Ricardo distingue claramente entre el precio natural de la mano de obra y el precio de mercado. Igual al caso de los bienes físicos; el precio de mercado de la mano de obra se establece con las fluctuaciones en la demanda y la oferta. Sin embargo, en ambos casos el precio del mercado tiende a conformarse al precio natural (valor). No obstante esta tendencia, en una sociedad en que la acumulación del capital es continua y, por tanto, la demanda de mano de obra es también continua, el precio de mercado puede estar por encima del precio natural indefinidamente, aunque la permanencia del alza en última instancia depende del precio natural de los bienes salario. Es en este capítulo, Sobre los Salarios (p. 47), donde Ricardo hace explícito su supuesto inicial de que el valor del dinero es constante, en virtud del cual concluye que los salarios sufren modificaciones al alza o a la baja por dos causas: primero, por la oferta y demanda de trabajadores; segundo, por el precio (natural) de los bienes salario.

En este momento del razonamiento de Ricardo para una economía en que avanza la acumulación, el autor hace confluír la doctrina de los rendimientos decrecientes en la agricultura con el aumento constante de la población trabajadora, siempre con el supuesto subyacente de los capitales competitivos, concluyendo que el trabajador sufre un deterioro en su salario real y el capitalista una disminución de sus ganancias. Es decir, con la mayor dificultad para producir los bienes salario agrícolas (el maíz siendo el grueso de la canasta de bienes necesarios para el sustento de la mano de obra), se eleva el fondo de salarios reales y aun el salario nominal, así como la renta real del terrateniente. No obstante el aumento del fondo para el salario real y el precio de mercado del trabajador, éste, como individuo, sufre una disminución en su salario real, desde el punto de vista de los bienes que le son distribuidos, ya que la tasa de crecimiento de la población trabajadora es constante en tanto que el incremento en la masa de

bienes salario es proporcionalmente menos. Pese a este deterioro en las condiciones del trabajador, el aumento en el fondo de salarios junto con el de la renta, reduce la tasa de ganancia (y aun su masa en cierto nivel de la acumulación) como resultado de que la competencia de los capitales individuales impide un traslado de los costos a los precios. Este esbozo preliminar de los efectos sobre la ganancia es el que posteriormente constituye en Ricardo su doctrina de la tendencia descendente en la tasa de ganancia y el estancamiento eventual en la acumulación. Sin embargo, la validez de las conclusiones, además de centrarse en las teorías y supuestos presentados —especialmente la de los rendimientos decrecientes en la agricultura— depende de la existencia de una economía cerrada, o sea, de la ausencia del comercio exterior.

Precisa agregar que la tendencia decreciente en la tasa de ganancia en toda la economía conforme avanza la acumulación no niega la existencia de tasas de ganancia diferenciales entre sectores, ya que, para Ricardo, estas divergencias originadas por precios de mercado temporalmente por encima o por abajo de los precios naturales, estimulan el movimiento de los capitales sectoriales, con la consecuencia de que las tasas sectoriales tienden a la uniformidad. Pero, recalca Ricardo, la existencia de una tasa de ganancia sectorial por encima de la media “no invalida de ningún modo la teoría según la cual las utilidades dependen de los salarios, altos o bajos, los salarios del precio de los artículos necesarios y el precio de los necesarios, principalmente el precio de los productos alimenticios, ya que todos los demás requisitos pueden ser aumentados en forma casi ilimitada (pp. 60-61).

En resumen, entonces, la tendencia de la tasa de ganancia con el avance en la acumulación —como resultado del aumento en el precio natural de los bienes salario, principalmente los alimentos, y, por tanto, del alza del precio natural de la mano de obra— determina un momento en que la acumulación cesa a causa de que la tasa de ganancia reducida no compensa el riesgo asociado a la inversión. Pese a que la masa de ganancias puede aumentar durante una fase de la disminución de la tasa de ganancia, llegará un momento, cuando la acumulación de capital es muy grande, en que la masa de ganancias también desciende. Este estado de estancamiento en la acumulación resulta en una distribución del producto tal que la mayor parte queda para la renta, el fondo de salarios y el gobierno, a través de los impuestos. Ya vimos, sin embargo, que no sólo la ganancia empresarial

sufre sino que también se reduce la cantidad de valores de uso por trabajador. Estas conclusiones reflejan claramente la composición de clases en la obra de Ricardo: dos clases productivas, la trabajadora y la capitalista, siendo la clase de terratenientes la improductiva. Esta visión analítica y política explicaría la lucha contra el mercantilismo de su época en favor del libre comercio, ya que, como habíamos señalado, Ricardo prevé que no sólo se podría abatir el precio natural de los alimentos a través de las mejoras tecnológicas y de la ciencia pura en la agricultura, sino que la apertura al libre comercio posibilitaría la importación de bienes salario más baratos. La consecuencia en uno y otro caso sería una reducción del precio natural de la mano de obra y, por tanto, la elevación de la tasa de ganancia. Vemos, en síntesis, que el precio natural (valor natural) de la mano de obra regula las ganancias reales. Sin embargo, en última instancia, en la teoría de Ricardo, el efecto de la acumulación sobre la ganancia depende de la relativa disponibilidad de tierras fértiles, ya que los rendimientos decrecientes se aceleran con la acumulación y el aumento de la población en aquellos países carentes de tierras adicionales de fertilidad adecuada y que prohíben la importación de alimentos baratos, con un impacto mayor en la disminución de la ganancia y aumentos rápidos en la renta.

El concepto de la tasa de ganancia en la obra de Ricardo merece cierto comentario. Parece que la tasa de ganancia, para el autor, sólo contempla al precio natural del trabajo en la determinación de la ganancia y, por lo tanto, en la tasa de ganancia. El valor de las materias primas y el de la parte depreciada del capital fijo no entra en su concepto de la tasa de ganancia, como en la categoría marxista de la tasa de ganancia. Es decir, la tasa de ganancia ricardiana viene siendo una especie de tasa de plusvalía únicamente, pero excluye al concepto de la composición orgánica.

Cabe señalar que hasta este punto en el análisis de ciertos conceptos y teorías de Ricardo, el autor se mueve en un ámbito analítico dinámico, o sea, a largo plazo. Sin embargo, en el capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior), se introducen elementos de análisis estáticos, es decir, a corto plazo, aunque en este capítulo la presencia subyacente de dos factores, el aumento de la población y el avance en las ciencias y tecnologías, sirven para recordar que la visión de largo plazo no ha desaparecido enteramente. Además de ser una fuente de confusión latente, si no se distingue entre los dos plazos de tiempo, convie-

ne tener en mente que sigue vigente el supuesto esencial de una economía nacional de capitales competitivos, de tal manera que las tasas de ganancia sectoriales tienden a igualarse con la movilidad interna de capitales.

La primera oración del capítulo VII se encierra en un análisis estático de corto plazo (p. 67). “Ninguna extensión del comercio exterior aumentará *inmediatamente* la suma de valor que posee un país, aun cuando contribuirá poderosamente a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. Como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra, y de nuestra mano de obra, que a cambio de estos bienes se entregan, no tendríamos un valor mayor aun en el caso de que, en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, obtuviésemos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de los nuestros”. Subrayamos la palabra “inmediatamente” para hacer énfasis en el análisis estático de la afirmación. Con el intercambio, no hay un aumento inmediato del valor, independientemente de sí el país obtenga el doble o triple de valores de uso que obtuvo mediante el comercio exterior antes del descubrimiento de nuevos mercados. Esta afirmación no significa que Ricardo desconozca que a la larga se pudiera generar más valor interiormente. Por ejemplo, si los bienes importados se destinaran al consumo de la clase capitalista, se podría reducir a la mitad la cantidad de bienes exportados a fin de obtener la cantidad de bienes que inicialmente se importaba antes del descubrimiento del mercado nuevo más barato. De esta manera se liberaría capital interiormente que pudiera invertirse para emplear más obreros y adquirir más instrumentos de trabajo, con lo que eventualmente se generaría más valor.

Por otro lado, conviene recordar que asentamos la hipótesis de que en la obra de Ricardo se esboza embrionariamente la teoría del intercambio desigual. En el párrafo citado, sin embargo, se niega implícitamente la existencia del intercambio desigual de valor, ya que el valor no se aumenta ni se disminuye inmediatamente con el comercio exterior. Es casi al final de sus Principios, que Ricardo, a nuestro parecer, formula más claramente la teoría del intercambio desigual de valor. En realidad, en este párrafo, aunque no entra todavía en su ejemplo de las ventajas comparativas, señala confusamente una suerte de teoría de valor aplicada al comercio exterior, anticipándose a la conclusión de que “la misma regla que establece el valor relativo de

los bienes en un país, no rige el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países”, (p. 70).

En tanto que en un solo país, para Ricardo, el intercambio se realiza mediante la ley de la equivalencia del valor trabajo, en el párrafo citado el valor recibido, plasmado en los bienes importados —independientemente de la cantidad de valores de uso— se mide por el valor dedicado a la producción de la cantidad exportada. En el mismo ejemplo de Ricardo se afirma que “Inglaterra daría... el producto del trabajo de 100 hombres, a cambio del trabajo de 80. Un intercambio de esta naturaleza no podría llevarse a cabo entre individuos de un mismo país. 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” (pp. 71-72). ¿Cómo se puede compaginar el contenido del primer párrafo del capítulo con el que se acaba de citar? ¿En qué se basa, entonces, el principio del intercambio internacional? Ricardo dice que la razón por la cual la ley del valor no opera internacionalmente es la dificultad del movimiento de capitales entre países, a diferencia de su movimiento en el interior de un mismo país. Aparentemente, en el ejemplo de Ricardo, esta inmovilidad se vincularía con el hecho implícito de que Portugal es el país más productivo. Para que fuera cierta la afirmación de que el comercio no origina variaciones *inmediatamente* en la magnitud de valor en un país, el trabajo simple en una economía dada no necesariamente es igual al trabajo simple en otra. Debido a la mayor productividad de Portugal, las 80 horas hombre por unidad de vino en Portugal aparentemente son iguales a las 100 horas/hombre dedicadas a la producción de una unidad de paño en Inglaterra, lo que explicaría por qué hasta acá en la obra de Ricardo no se atisba la existencia de una noción del intercambio desigual. Si hubiera el intercambio desigual de valor, ¿cómo explicaríamos que no varía la magnitud del valor *inmediatamente* con el comercio exterior?

Está claro que en la obra de Ricardo no existe el concepto de “trabajo simple” y “trabajo complejo”, pero pensamos nosotros que sólo este concepto podría ayudar a resolver las contradicciones que señalamos.

Sin embargo, es evidente que Ricardo insiste en que la ley de valor no opera internacionalmente. En la siguiente frase, que antecede a su famoso ejemplo empírico, se aprecia sin lugar a dudas su pensar al

respecto: “la cantidad de vino que (Inglaterra) tendría que pagar a cambio de (su) paño no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos, como sería si ambos bienes se fabricaran en Inglaterra o Portugal” (p. 71). Luego pone su ejemplo en que se asienta la doctrina de la ventaja comparativa:

	<i>Inglaterra</i>	<i>Portugal</i>
Paño	100 horas hombre/año	90 horas hombre/año.
Vino	120 horas hombre/año	80 horas hombre/año.

En este ejemplo extremo de Ricardo, Portugal tiene una ventaja natural en la producción de cada bien, lo cual, en los términos de Ricardo, no invalida la conclusión de que le resulta conveniente a Portugal dedicar su capital y mano de obra a la producción de vino ya que este país “obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que la que podría producir desviando una parte de su capital del cultivo de vino hacia la manufactura del paño” (p. 71). Esto se ve implícitamente en las siguientes desigualdades relativas: por un lado, $100/120 < \frac{90}{80}$, lo cual implica que Inglaterra, por tener

una ventaja relativa en la producción de paño, debe especializarse en su producción y exportarlo a Portugal, importando a cambio el vino.

Por otro lado, y como contrapartida obvia, $\frac{80}{90} < \frac{120}{100}$ o sea, que

Portugal tiene una ventaja comparativa en la producción del vino.

Conviene agregar que el resultado sería aún más evidente si cada país tuviera una ventaja natural en la producción de uno de los dos bienes: Inglaterra en la producción de paños y Portugal en la de vino.

El uso de las desigualdades en forma fraccional, sin embargo, no capta la esencia de la argumentación de Ricardo. Para simplificar la exposición, nos parece esencial suponer (ya que Ricardo lo deja implícito) que las 100 y 120 horas hombre/año sirven para la producción de una unidad de cada bien en Inglaterra, el paño y el vino respectivamente. En Portugal, son 90 y 80 horas hombre/año que produ-

cen una unidad de cada uno de los mismos bienes. Lo que dice Ricardo es que si Portugal fuera autárquico, el productor de vino recibiría solo $8/9$ unidades de paño por una unidad de vino, de acuerdo con el funcionamiento de la ley del valor. Al exportar una unidad de vino recibiría una unidad de paño. Está claro que le conviene a Portugal importar el paño y especializarse en la producción de vino. Al contrario, si Inglaterra fuera autárquica, el productor de paño recibiría sólo $10/12$ unidades de vino por una unidad de paño. Le conviene a Inglaterra especializarse en la producción de paño porque, al exportar, recibiría una unidad de vino.

Hasta aquí, no hay problemas con la doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo. Pero, de nuevo, regresamos al problema del intercambio de valores, o sea, en el ejemplo, 100 horas hombre inglesas por unidad de paño se intercambian por 80 horas hombre portuguesas por unidad de vino, y a la contradicción en Ricardo de que no funciona la ley de valor internacionalmente como funciona al interior de un solo país, pero que con el intercambio de paño por vino, Inglaterra no sufre inmediatamente una modificación en el valor total, o sea, no hay intercambio desigual. Pensamos haber resuelto este problema con los conceptos de "trabajo simple" y "trabajo complejo", junto con diferencias en la productividad.

Repetimos, en esta parte de la obra de Ricardo no puede existir el intercambio desigual, pero esta conclusión depende de un supuesto implícito clave de Ricardo: la ausencia de flujos de dinero internacionalmente. Veremos después, al relajar este supuesto, que sí puede existir el intercambio desigual de valores en el contexto analítico de Ricardo, aun en la ausencia de capitales monopólicos. O sea, la definición del intercambio desigual no requiere de la existencia de monopolios.

Cuando Ricardo introduce la cuestión de la tasa de ganancia relacionada con el comercio exterior, comienza diciendo que la acumulación puede realizarse de dos maneras, ya sea por el aumento del ingreso, sea por una reducción en los gastos. La introducción generalizada de maquinaria, por ejemplo, podría resultar en incrementos generales en la productividad, los cuales implicarían reducciones en los precios naturales (valor), o sea, gastos reducidos a través de toda la economía. En este caso, no se afectaría la tasa de ganancia, aunque el aumento del ahorro estimularía la acumulación. Por otro lado, si el ingreso aumenta, también se estimula el ahorro y, por tanto, la acu-

mulación, pero, en este caso, crece la tasa de ganancia. Para Ricardo, tampoco se afecta la tasa de ganancia aun cuando la importación de bienes baratos permite ahorrar una parte de los gastos ordinarios, a menos de que la importación consista en bienes salario. Entonces, abstrayéndose de la importación de bienes salario, Ricardo llega a la conclusión de que “no es a consecuencia de la extensión de los mercados que sube la tasa de ganancia...” (p. 69). Aquí, también, es evidente que el análisis se realiza en términos del corto plazo, ya que aun si la mejora en la maquinaria y la importación resultaran en la disponibilidad de bienes más baratos destinados sólo a la clase capitalista y los terratenientes —la clase pudiente de Ricardo— esto, como lo afirma él mismo, permitiría aumentar el ahorro y, por tanto, la acumulación. El incremento en el ahorro, a su vez, permitiría destinar una parte del excedente a la compra de herramienta y fuerza de trabajo que pudieran resultar en la producción de bienes salario más baratos, o sea, de un precio natural disminuido. De esta manera, en el esquema de Ricardo, a largo plazo se aumentaría la tasa de ganancia.

Es decir, en el lenguaje marxista, si el aumento en la proporción de la plusvalía dedicada a la inversión productiva, debido a una reducción en el gasto del consumo de la clase capitalista, se orienta a la producción de bienes salario, a la larga, aumentará la tasa de ganancia.

Desde luego, si la mejora en la tecnología y la importación sirvieran para disponer inmediatamente de bienes salario más baratos, el efecto en la tasa de ganancia sería inmediato y, por tanto, se daría un impulso a corto plazo a la acumulación.

Conviene agregar, de nuevo, que la tasa de ganancia de Ricardo no incorpora la categoría de costo real (valor) del capital constante, o sea, básicamente el valor de las materias primas y la parte depreciada del capital fijo. Si se incluyera la equivalencia ricardiana de esta categoría en su tasa de ganancia, la importación de las materias primas y aun la maquinaria, con precios naturales inferiores, también elevaría la tasa de ganancia a corto plazo.

Sin embargo, lo importante en este momento del análisis no está precisamente en el efecto de la extensión del mercado exterior sobre la tasa de ganancia, sino en la optimización de los valores de uso a nivel mundial mediante una división del trabajo más racional, de acuerdo con las ventajas naturales o aun artificialmente adquiridas (p. 69). Entonces, aquí esboza Ricardo su aceptación del principio

de la ventaja natural que, por cierto, no es original en su obra. Para el autor, es tan importante aumentar la masa de valores de uso mediante la extensión del mercado en un marco de libre comercio como el aumento en la tasa de ganancia.

Indudablemente, aunque su principio de libre comercio con la asignación de los recursos de cada país de acuerdo con su ventaja natural, artificial o posteriormente en su obra, comparativa, condujera a resultados que pudieran parecerle a Ricardo naturales y universalmente benéficos, en el transcurso de la historia pocos países lo aceptaban o sea, la industrialización en Inglaterra y la producción de materias primas y alimentos en los demás. Es por eso que suena sospechoso cuando Ricardo señala como resultado natural y mutuamente benéfico que “es este principio del libre comercio 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” (p. 70).

Ahora bien, cuando Ricardo utiliza el concepto de la ventaja artificial, se podría preguntar, ¿a qué se refería? La ventaja artificial podría ser, por ejemplo, la introducción forzosa de la caña de azúcar a Cuba, donde antes no existía aunque, dado su clima, habría ciertas condiciones naturalmente ventajosas.

Pero también la ventaja artificial adquirida podría referirse a aquellos países que aparentemente no tienen ninguna ventaja natural obvia, frente a otro país industrializado para la producción de manufacturas, y que para erigir una industria incipiente se escudan tras barreras proteccionistas y, de esta manera, forjan una clase capitalista empresarial, transforman masas de campesinos, asociados en parte a formas precapitalistas de producción, en una clase obrera disciplinada y, al menos en una primera etapa de la acumulación, mejora la productividad en actividades con rendimientos crecientes a escala por medio de una integración vertical y horizontal paulatina. Estos países que al principio no tenían ninguna ventaja natural, artificial o comparativa para la producción manufacturera podrían, en principio, llegar artificialmente a adquirirla.

A diferencia del interior de un solo país donde las tasas de ganancia en general se encuentran en el mismo nivel debido a la movilidad del capital y la mano de obra, según Ricardo, las tasas de ganancia y los precios reales, o sea el valor en trabajo de los mismos bienes en los países diferentes, no tienden a igualarse (aun tomando en cuenta la

diferencial de precios debido a los costos reales de transporte) ya que los capitales no fluyen de un país a otro a causa de la inseguridad real o percibida para su manejo. A esta inmovilidad internacional de capital, Ricardo añade también la de la mano de obra, la que explicaría la diferencia entre países del valor del trabajo.

La importancia de este supuesto de la inmovilidad internacional del capital reside en su vínculo estrecho con la doctrina ricardiana de la ventaja comparativa que analizamos en páginas anteriores. En el ejemplo empírico del autor, por ejemplo, en que Portugal goza de una ventaja natural en la producción de ambos productos, si existiera la movilidad irrestricta de capitales y mano de obra entre países, ambos se desplazarían al país más productivo, o sea, en este caso, a Portugal, lo cual conduciría a la maximización mundial de la producción de valores de uso. Este desplazamiento continuaría hasta que el costo real de la mano de obra, vía la incorporación de tierras portuguesas menos fértiles con el aumento en la población trabajadora, se igualara al nivel internacional (sólo 2 países en este caso) y la tasa de ganancia también se uniformara. Pero la inmovilidad del capital y de la mano de obra, en el contexto de Ricardo, permite el comercio por medio de su análisis de la ventaja comparativa, siempre y cuando tengamos presente el problema ya analizado de la reducción de trabajos complejos a trabajos simples, para que tuviera sentido su afirmación de que la extensión del comercio no cambia inmediatamente el nivel del valor de un país. Repetimos que esta última conclusión depende de un estado de equilibrio en la oferta y demanda de dinero, o sea, que los bienes se intercambian vía el uso de letras de cambio sin modificaciones en las tasas de cambio. En pocas palabras, no hay flujos de la mercancía dinero (oro y plata) para la compra-venta de los bienes comerciables.

LA TEORÍA DEL DINERO Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL EN RICARDO

En el resto del capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior) Ricardo relaja este supuesto para poder analizar algunos de los efectos de los flujos internacionales del dinero. Estos mismos flujos permiten la entrada a escena de la teoría del dinero de Ricardo y la coexistencia de dos teorías del valor del dinero. Conviene advertir, asimismo, que en este momento del análisis dejan de ser sinónimos el valor natural de

las mercancías (incluyendo la mercancía trabajo) y el precio natural de las mismas, aunque la diferencia nunca la llega a hacer explícita el autor.

En primer lugar, se introduce el cambio tecnológico para ver su efecto sobre el valor relativo del dinero y los precios de las mercancías. El cambio en los precios relativos, a su vez, determinaría cambios en la dirección y naturaleza del comercio exterior.

Para facilitar el análisis, echaremos mano al mismo ejemplo de Ricardo de la ventaja comparativa, la producción de paño en Inglaterra y el vino en Portugal. Se supone que se descubre un proceso de producción del vino en Inglaterra que determina que su valor natural (valor trabajo) desciende por debajo del de Portugal, con el resultado de que le conviene a Inglaterra dejar de importarlo de Portugal para producirlo internamente. Esto implica que aquella parte del capital anteriormente dedicada a la exportación de paños a Portugal se destinará a la producción interna de vino. Sin embargo, Portugal, que se había especializado en la producción de vino, sigue importando paños por algún tiempo de Inglaterra, pero a cambio de dinero. La entrada de dinero en Inglaterra y su salida de Portugal originan varios cambios. Primero, de acuerdo con Ricardo, la mayor magnitud del dinero en Inglaterra reduce su valor relativo, con un aumento uniforme y proporcional de los precios de todos los bienes así como del precio de la mano de obra. Aquí se debe entender por precio el precio natural. Pero, puesto que se supone implícitamente que no hay modificación ni en la oferta ni la demanda, el precio de mercado coincide con el precio natural. El efecto inverso atiende a la salida de dinero de Portugal. Aumenta el valor del oro y se reduce el precio natural de todas las mercancías, sin que varíe la tasa de ganancia, como tampoco varía en el caso de Inglaterra.

Al continuar la exportación de paño inglés por el oro portugués, llegaría el momento en que los precios relativos de los dos países cambiarían de tal manera que Portugal eventualmente cesaría la importación de los paños para producirlos internamente. Inclusive, si los precios naturales de Portugal bajan suficientemente debido a la salida de los metales preciosos, sería concebible que Portugal llegara a tener una ventaja comparativa en la producción y exportación de los paños, en el ejemplo de los dos bienes de Ricardo, o de otro bien cualquiera en un esquema más apegado a la realidad. Esto podría incluso significar un reflujo de dinero hacia Portugal o, de nuevo, el

intercambio por medio de letras en un nivel de equilibrio distinto de las tasas de paridad de la moneda.

Lo importante en el análisis de Ricardo hasta aquí estriba, primero, en la existencia de una nueva teoría del valor del dinero: el valor que va modificándose como respuesta al flujo y reflujo de los metales preciosos debido a los cambios en el comercio de las mercancías. Esta teoría del valor aparentemente está superimpuesta sobre su teoría del valor-trabajo del dinero, la cual Ricardo sigue manteniendo incólume.

En segundo lugar, tenemos una teoría del dinero de la cual se desprende una teoría de los precios relativos, o sea, al aumentar la cantidad de metales preciosos (el dinero) en un país, se reduce su valor y se incrementan uniformemente los precios (naturales y de mercado). Con una disminución de la cantidad de dinero, resultan los efectos inversos. Es importante reconocer que, para Ricardo, la cantidad de dinero en un país es sinónima con la cantidad en circulación. Es decir, el autor no toma en cuenta el atesoramiento, lo cual implica que una modificación de la cantidad de dinero se transmite inmediatamente a los precios. Por otro lado, el supuesto implícito de que todo aumento del dinero se pone en circulación como medio de pago en el intercambio de las mercancías a precios superiores, permite a Ricardo decir que "el capital no se aumentará debido a un aumento en el medio de circulación" (p. 76). Aparentemente, en este análisis de corto plazo, Ricardo no considera que el dinero en la forma de los metales preciosos es capital dinero, o sea, que también es capital.

Esta percepción de los efectos de una mejora tecnológica en el valor del dinero y en los precios relativos en un país frente a otros permite a Ricardo explicar por qué en dos países con poblaciones idénticas, y con igualdad de condiciones en el sector primario, aquél cuya productividad es mayor en las ramas de manufacturas exportables tendrá los precios de sus materias primas más elevados y tendrá, asimismo, los salarios monetarios más elevados, aunque no los salarios reales (el valor natural de los salarios). Sin embargo, cabe repetir que la tasa de ganancia no varía ya que una y otra vez Ricardo hace hincapié en que la ganancia sólo se regula por los cambios en los salarios reales, no en los nominales (p. 76).

No obstante la importancia de los cambios tecnológicos en los flujos internacionales del dinero universal, para nuestros fines de vincular la obra de Ricardo con la cuestión del proteccionismo *versus* el libre comercio, el sistema impositivo en general también ejerce su

influencia en los flujos de dinero y, por tanto, en la divergencia de los precios naturales de las mercancías de sus valores naturales. Por ejemplo, en el caso de las prohibiciones contra las importaciones, interpretamos a Ricardo en el sentido de que éstas implicarían que otro país que exporta bienes sujetos a las restricciones tuviera que exportar dinero para seguir importando bienes necesarios, lo cual, en la teoría del dinero ricardiana, determinaría un efecto semejante al causado por los cambios tecnológicos ya analizados. Aumentaría la cantidad de dinero en el país que impuso las restricciones a la importación, disminuiría el valor relativo del dinero y aumentaría el nivel de los precios naturales (y de mercado), sin que el valor natural de sus mercancías se hubiera modificado. O sea, el precio natural de sus mercancías estaría por encima de sus valores naturales. El país que se sujeta a las restricciones en contra de sus exportaciones, pero que requiere enviar dinero para seguir importando sufriría los efectos opuestos: la disminución del dinero en circulación, una alza en su valor, una reducción en los precios naturales de la generalidad de sus mercancías (inclusiva la mercancía trabajo) y precios naturales por debajo de los valores naturales. El análisis para el caso de las primas a la exportación (subsidios) se podría hacer con la misma facilidad.

La diferencia entre los precios naturales de las mercancías y sus valores naturales, debida principalmente a los cambios tecnológicos pero también a las restricciones contra el comercio que dan origen a los flujos de los metales preciosos, constituye el embrión de una teoría del intercambio desigual. O sea, con la introducción de su teoría del dinero, Ricardo implícitamente hace ver que los bienes se intercambian a sus precios naturales, más no necesariamente a sus valores reales. Con cambios tecnológicos asociados a productos exportables ingleses, este país, por cierto tiempo, podría exportar productos a precios naturales, por encima de sus valores naturales en intercambio, por productos de otro país cuyos precios naturales son inferiores a sus valores naturales. Ya que el comercio se realiza a precios nominales, habría una transferencia del valor del segundo país al primero. La última causa del intercambio desigual de valores es el cambio tecnológico, o sea, también en forma embrionaria, se manifiesta el concepto de diferencias en la composición técnica.

Es, sin embargo, en el capítulo xvi, De la Maquinaria, (p. 235), donde Ricardo esboza con más claridad la noción del intercambio desigual. Indudablemente, aquel país con menos tecnificación en los

productos exportables (o sea, una composición técnica menor) transfiere valor en su intercambio de mercancías a otro país con más tecnificación (una composición técnica superior). En palabras de Ricardo,

los precios de las mercancías están, también, regulados por su costo de producción. Al emplear mejor maquinaria se reduce el costo de producción de las mercancías y, en consecuencia, se les puede vender en los mercados extranjeros a precio más barato. Sin embargo, si se rechazara el uso de la maquinaria, mientras todas las demás naciones lo estimularan, sería necesario exportar dinero a cambio de productos extranjeros, hasta que los precios naturales de los productos bajaran hasta situarse a los precios de otros países. Al efectuar intercambios con esos otros pueblos, podría darse 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, pues la mercancía que se exporta, y que aquí cuesta dos días de trabajo, habría costado uno sólo si no se hubiera desechado el uso de la maquinaria, cuyos servicios han aprovechado más sabiamente los vecinos.

En este capítulo, Ricardo concluye que “la sustitución de maquinaria por el trabajo humano a menudo es perjudicial a los intereses de la clase obrera” (p. 229), en el sentido de que la maquinaria y el trabajo están en competencia constante como resultado del incremento progresivo de los salarios reales vía los rendimientos decrecientes en la agricultura, sin embargo, claramente no piensa que la solución en un mundo competitivo sea la de prohibir su uso. Si bien es cierto que con el empleo progresivamente mayor de la maquinaria se requieren proporcionalmente menos trabajadores, su uso interno todavía implica cierta demanda de trabajo, pero la prohibición de su uso resultaría en la exportación del capital para maximizar la ganancia bruta (la renta más la ganancia empresarial) y, por lo tanto, en una demanda nula interior de mano de obra. Es en estos pasajes donde la tendencia creciente de la composición técnica se encuentra más claramente elaborada.

Por más importante que sea todo lo anterior, más relevante aun para nosotros es la idea de que una composición técnica inferior en un país frente a otro, por no haber introducido la maquinaria, obli-

gará a aquel país rezagado tecnológicamente a exportar dinero para obtener productos con respecto a los cuales se aplicaron los avances tecnológicos. Esto pondría en juego la teoría del dinero de Ricardo. La salida de dinero del país rezagado reduciría el precio natural de todas sus mercancías. Tarde o temprano, esto permitiría que este país comenzara la exportación de ciertas mercancías pero a precios naturales inferiores a sus valores naturales, ya que estos valores naturales no habrían sufrido modificaciones debido a la ausencia de mejoras tecnológicas. Desde luego, el otro país tecnológicamente avanzado vendería a precios de mercado competitivos, aunque indudablemente por encima del valor natural que se redujo a causa de la introducción de la maquinaria. La entrada del dinero causaría un aumento proporcional de los precios naturales de todos sus bienes, inclusive el bien exportable que recibió el beneficio de la mejora tecnológica, pero por cierto tiempo el precio natural de este último bien permanecería competitivo internacionalmente. Ya que el precio natural sería mayor que el valor natural, el intercambio de valores estaría en favor de este país tecnológicamente avanzado. De nuevo, vemos que esta lógica implícita de Ricardo supone que el precio de mercado no varía debido a fluctuaciones en la oferta o la demanda, o sea, el precio de mercado es igual al precio natural.

Indudablemente, en última instancia el valor del dinero, para Ricardo, se regula por la cantidad de trabajo necesario para producirlo. Ya que cualquier mejora reduciría este valor-trabajo uniformemente para todos los países, el autor llega a la conclusión de que, en la etapa primitiva de la sociedad, el valor relativo del dinero se regulaba en función de la distancia de las minas. Sin embargo, conforme los distintos países llegan a estados avanzados en la producción de manufacturas, el valor relativo de los metales preciosos se regula más bien por la productividad en las manufacturas, aunque la distancia de las minas ejerce su influencia de manera secundaria. Lo importante en el análisis de Ricardo reside en que la entrada de dinero al país tecnológicamente avanzado, al causar una alza proporcionalmente uniforme en el precio natural de todas las mercancías, así como en el precio natural del trabajo, no afecta la tasa de ganancia. Al contrario, una alza en el valor natural del trabajo debida a la introducción de tierras agrícolas de menor fertilidad, reduce la tasa de ganancia. La reducción de la tasa de ganancia debida a la progresiva dificultad en la producción de maíz, es la razón por la cual Ri-

cardo posteriormente critica la subvención a la exportación del maíz y el arancel cargado a su importación. En suma, es una crítica frontal en contra de la clase terrateniente, improductiva para Ricardo, y a favor de la clase capitalista productiva. Desde luego, cabe repetir que la argumentación implícita respecto a que el manufacturero no puede aumentar el precio de su producto proporcionalmente al alza en el salario real tiene su base en el supuesto de los capitales competitivos en cada rama de actividad.

En síntesis, además del problema de la ganancia, vemos la interrelación entre las dos teorías del valor del dinero: la del valor-trabajo del dinero y la del valor relativo vinculado con los flujos internacionales de los metales preciosos y la resultante variación en los precios naturales en un país frente a los demás.

Queda un tema tratado por Ricardo en el capítulo VII, Sobre el Comercio Exterior, que merece cierto comentario: el de las tasas de paridad de la moneda cuando se impide el flujo natural de los metales preciosos. El ejemplo que presenta Ricardo se refiere a España, país que efectivamente trataba de prohibir la salida de metales preciosos de su territorio nacional: "suponiendo que Inglaterra fuera el país fabricante y si fuera posible impedir la importación de dinero, la tasa de cambio con Francia, Holanda y España podría ser de 5, 10 ó 20% desfavorable a estos países" (pp. 78-79). A continuación Ricardo agrega que "cuando el flujo de dinero se detiene forzosamente, impidiendo que el dinero se sitúe a su justo nivel, no existen límites a las posibles variaciones en las tasas de paridad".

En el caso de España que impide la exportación del dinero, la peseta estaría subvaluada en términos de la libra esterlina, o sea, habría que intercambiar demasiadas pesetas por libra, con la existencia de la prohibición de la exportación de los metales preciosos, que en el caso de su libre flujo. La contraparte, desde luego, sería que la libra esterlina estaría sobrevaluada relativamente. Esta situación, en el análisis de Ricardo, sería desfavorable en general y constituiría su argumento en contra del control de cambios. En particular, es desfavorable para España ya que demasiado metal en circulación en este país acentuaría su inflación. Veamos el mecanismo implícito del análisis de Ricardo.

Entonces, con la prohibición de la salida de los metales preciosos de España, Inglaterra tendría demasiado poco dinero (un valor relativamente más alto) y los precios serían relativamente más bajos.

España tendría demasiado dinero (un valor demasiado bajo) con los precios de sus mercancías y mano de obra demasiado altos.

El resultado sobre la tasa de paridad se ve en la siguiente relación:

$$\begin{array}{l} \text{Tasa de cambio} \\ \text{normal antes de} \\ \text{la prohibición,} \\ \text{periodo } O. \end{array} \quad X \quad \frac{I P \text{ España } n, o}{I P I, T, \bar{N}, o} = \text{Pesetas/£ en el} \\ \text{periodo } n.$$

IPn, o (índice de precios en el periodo n con respecto al periodo base).

Ya que el índice de precios de España con la prohibición es relativamente elevado y el de Inglaterra es relativamente bajo, la peseta sufre una devaluación frente a la libra esterlina, lo cual implicaría que si todavía quedaran bienes españoles competitivos en precio natural, en términos de pesetas habría un incentivo a exportar pero un desincentivo a importar.

En realidad, Ricardo calificaba el control de cambios (impedimentos a la salida de los metales preciosos) no en el sentido de frenos o estímulos a la exportación o importación de las mercancías de países particulares, sino desde el punto de vista de estorbar el libre comercio y, por lo tanto, la asignación racional de los recursos, lo cual no permitiría la optimización de la producción de los valores de uso al nivel mundial.

Finalmente, a diferencia de algunos autores, Ricardo afirma (p. 79), que la tasa de cambio entre dos monedas no puede fijarse con base en una canasta equivalente de bienes en ambos países. La tasa de paridad, según él, sólo se puede establecer, por ejemplo, entre España e Inglaterra, en función de qué tantas pesetas se necesitan para adquirir una onza de oro en España frente a cuántas libras esterlinas se requieren para comprar una onza de oro en Inglaterra. O sea, si en España se necesitaran 100 pesetas/onza de oro mientras en Inglaterra fueran 10 libras/onza de oro, la tasa de cambio sería 10 pesetas por libra esterlina. Desde luego, este esquema sólo tiene validez dentro de un patrón oro de libre cambio.

Ya habíamos señalado que, para Ricardo, el único freno a la acumulación es el descenso en la tasa de ganancia causado por la elevación del salario real, cuando esta elevación, a su vez, obedece a la dificultad creciente de producir alimentos en una sociedad donde la

acumulación da lugar a un incremento constante de la población trabajadora. Si bien es cierto que Ricardo contempla la posibilidad de mejoras tecnológicas en la agricultura y, por tanto, de aumento en la productividad de este sector, en realidad su énfasis se centra en la necesidad del acceso a los alimentos baratos mediante el comercio exterior para poder contrarrestar efectivamente la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Es decir, la importación de alimentos sería la clave para mantener la tasa de ganancia inalterada, no importa a qué magnitud se acumulara el capital (capítulo XXI, Efectos de la Acumulación sobre las Utilidades y el Interés, p. 166).

De nuevo, también vemos que la tasa de ganancia ricardiana sólo depende del valor del trabajo, relativo a la ganancia. No entra en su consideración el valor de las materias primas ni la parte consumida del capital fijo, o sea, se tendría que esperar hasta Marx para que se incorporara el concepto de la composición orgánica del capital en el cálculo de la tasa de ganancia, aunque Ricardo se acercó al concepto en forma embrionaria, como hemos visto. Si Ricardo hubiera podido incorporar el concepto de la composición orgánica creciente en su formulación de la tasa de ganancia, probablemente hubiera tratado de descubrir un mecanismo contrarrestante de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia causada por esta composición orgánica creciente. Este esfuerzo le hubiera conducido a la exportación de capitales como factor contrarrestante. Pero, precisa recordar que Ricardo supone la inmovilidad de capitales entre países, supuesto que permite funcionar a su doctrina de las ventajas comparativas.

Por otro lado, su supuesto de la movilidad de capitales competitivos al interior de un país, junto con su aceptación de la doctrina de Say de que la oferta crea su propia demanda, le permite a Ricardo sostener también que “no hay cantidad de capital que no pueda ser empleada en un país” (p. 166) a menos que el motivo de la acumulación cese a causa de la elevación de los salarios reales.

Este análisis de Ricardo abstrae, por otra parte, cualquier efecto sobre la demanda efectiva causada por una mala distribución del ingreso en un mundo monopólico u oligopólico así como, por tanto, la destrucción de capitales periódicamente efectuada a causa de la sobreproducción relativa y subconsumo propios de los ciclos económicos capitalistas. Si bien es cierto que Ricardo no desconoce la existencia de las crisis sectoriales, con el desempleo friccional concomitante, debido al traslado de capitales de un sector a otro en busca de una

tasa de ganancia mayor, ni tampoco desconoce la transmisión de sus efectos a otros países, estas crisis, en la obra de Ricardo, aparentemente son de naturaleza accidental y meramente temporal, ya que una teoría de la crisis cíclica no tiene lugar en un esquema formal de capitales atomizados y competitivos, con la movilidad irrestricta y rápida de ellos así como la mano de obra en el interior de las economías nacionales.

Dentro de los supuestos de Ricardo, su crítica (p. 167) a la siguiente afirmación de A. Smith es justa: "Cuando el producto de cualquier rama de la industria excede al que la demanda del país requiere, el excedente debe exportarse e intercambiarse por algún bien por el cual existe una demanda local. Sin tal exportación, una parte del trabajo productivo del país debe cesar, y el valor de su producto anual debe disminuir. . . Es sólo por medio de tal exportación que este excedente puede adquirir un valor suficiente para compensar el trabajo y el costo de producirlo". Más justa aún es la crítica cuando recordamos que Smith sostiene los mismos supuestos. Sin embargo, en un mundo real de crisis cíclicas, con la concentración y centralización de capitales y su subutilización, con una distribución muy desigual del ingreso y el desempleo y subempleo crónicos en algunos países, nos parece insatisfactoria y alejada de la realidad cuando Ricardo escribe que "no puede haber por un tiempo considerable un excedente de ninguna mercancía; porque si lo hubiera, su precio caería por debajo de su precio natural, y el capital sería trasladado a alguna actividad más redituable" (p. 167). Primero, la crisis puede ser generalizada en el país aun cuando no sea universal, lo cual podría impedir su traslado a otro sector interno. Segundo, aun si el traslado fuera factible en principio, el costo en términos de la destrucción del capital fijo podría hacer el traslado impracticable.

Por lo tanto, aunque en un contexto real que Smith tampoco supuso existente, nos parece esencialmente correcta la afirmación de Smith. Encontramos especialmente interesante la última frase de la cita: "Es sólo por medio de tal exportación que este excedente puede adquirir un valor suficiente para compensar el trabajo y el costo de producirlo". En esencia, Smith está diciendo que la exportación permitirá valorizar el valor del capital constante y variable consumido durante el proceso productivo.

Cabe mencionar que muchos países subdesarrollados durante la crisis capitalista actual, por la dificultad de absorber su producción

internamente y alcanzar altos coeficientes de utilización de la capacidad productiva, procuran valorizar su capital por vía de la reorientación a las exportaciones.

Una consecuencia natural de la incapacidad de valorizar en la esfera de la circulación el valor incorporado en el proceso de producción, desde luego, sería el desplome de la ganancia y el peligro de la cesación de la acumulación. De ahí, la lucha feroz para abrir paso al mercado exterior y/o destruir los rivales si existen en el mercado restringido interior.

Finalmente, Ricardo intenta vincular la tasa de interés con la tasa de ganancia cuando sostiene que en última instancia la tasa de interés es regulada por la tasa de ganancia (p. 171), en el sentido de que una alta tasa de ganancia determinaría una elevada demanda de fondos prestables, la cual, a su vez, tendería a elevar la tasa de interés. Sin embargo, reconoce como fuente de fluctuación temporal de la tasa de interés, entre otras causas, la demanda gubernamental de fondos prestables para pagar los intereses devengados sobre la deuda nacional, demanda que, para Ricardo y antes para Say (p. 172), se deriva hacia el consumo improductivo. Se ve que la corriente de economistas actuales que critican a los déficit federales elevados por ser una fuente improductiva del alza de la tasa de interés tiene antecesores prestigiados en estos dos economistas voceros del capitalismo competitivo.

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN Y ARANCELES A LA IMPORTACIÓN

Creemos conveniente señalar que la categoría del precio natural empleada por Ricardo en el capítulo xxii, Primas a la Exportación y Prohibiciones a la Importación, revierte a su acepción de valor natural, (precio real) ya que con un par de excepciones, el autor se abstrae de los flujos internacionales de los metales preciosos, o sea, exceptuando los casos que analizaremos con precisión, no entra en juego la teoría del dinero de Ricardo. Entonces, para no entrar en conflicto con el término que él utiliza, también usaremos en lo que sigue del análisis del capítulo xxii el precio natural como sinónimo de valor natural o precio real, determinado por la cantidad de trabajo necesario para producir el bien.

Del principio del capítulo hasta la página 180, Ricardo realiza un

análisis del efecto de una prima (subsidio) aplicada a la exportación del maíz inglés, abstrayéndose de uno de los supuestos claves de toda su obra, el de la progresivamente mayor dificultad de la producción de alimentos al incorporar más tierra de menor calidad. Por eso, consideramos que lo central de su análisis sigue después. Sin embargo, paralelamente a este análisis preliminar del efecto de las primas a la exportación, Ricardo entra en polémica con Smith en torno al efecto de una alza del precio monetario del maíz en el precio de mercado de todas las otras mercancías.

En esencia, Smith (y Ricardo) dirían que si la prima de exportación resultara en un precio en el mercado francés inferior al precio de mercado de este último país, la demanda incrementada causaría una elevación del precio de mercado en Inglaterra. La divergencia comienza aquí ya que Ricardo critica a Smith por creer este último que el precio nominal del maíz regula el de todas las otras mercancías producidas nacionalmente. En palabras de Smith "el precio nominal del trabajo, y de todo artículo que sea producto de la tierra, y del esfuerzo del hombre, ha de aumentar o disminuir en proporción al precio monetario del maíz" (p. 178). Para Ricardo, esta afirmación implicaría que las ganancias nunca podrían caer y que se le olvida a Smith que el aumento en el precio de mercado del maíz y, por tanto, del salario nominal se pagaría por medio de una reducción de la ganancia. Otra vez, vemos que el traslado del costo nominal aumentado de la mano de obra al precio final de las manufacturas resulta imposible debido al supuesto de la movilidad de capitales competitivos. En un sector monopolizado, desde luego, se podrían pasar los mayores costos al precio final de la manufactura para evitar una caída de la ganancia de tal manera que habría una redistribución de la ganancia de los sectores no monopolísticos a los monopolizados.

Además de criticar a Smith por exponer un concepto erróneo del valor, cuando —según Ricardo— Smith en otra parte de su obra habría esbozado correctamente una teoría del valor-trabajo y su derivación hacia el valor relativo cambiante del oro y la plata frente a los otros bienes, en términos del trabajo relativo requerido para su producción, Ricardo también lo critica porque Smith aparentemente considera que la entrada de dinero al país a consecuencia de la exportación del maíz subsidiado degrada permanentemente su valor. Esto, junto a la explicación errónea de Smith con respecto al alza permanente en los precios nominales interiores de todas las mercancías in-

glesas debido al mismo subsidio, resultarían eventualmente en el desaliento a la producción industrial, en parte debido a que se podrían importar los mismos bienes a mejores precios y en parte a que se tendería a restringir las exportaciones.

Ricardo, como lo habíamos señalado, rechaza la noción de que se disminuye permanentemente el valor del dinero y, por lo tanto si la degradación del dinero no es permanente, el alza de todos los precios tampoco lo puede ser. Aquí, de nuevo, se supone la existencia del flujo de los metales preciosos y, por ende, el precio natural diverge de su valor natural tal como lo habíamos estudiado antes. El dinero, respondiendo a su libertad de movimiento, se envía al exterior para comprar las mercancías que resultan relativamente más baratas.

A consecuencia de su salida, se eleva el valor relativo del dinero y se baja uniformemente el precio natural de todas las mercancías, eventualmente llegando el momento en que algunos bienes se hacen competitivos. Esto significa que el estado natural de la cuenta comercial es uno de equilibrio o sea, excepto por desequilibrios transitorios, no puede haber déficit comerciales por largo tiempo.

Según Ricardo, el razonamiento anterior implica que el argumento de Smith en contra de las primas a la exportación de maíz no tiene validez lógica.

Después de esta digresión en la teoría del dinero de Ricardo, el autor regresa al tema principal del efecto de las primas a la exportación y prohibiciones a la importación, esta vez para polemizar con Smith en torno a cuál clase, la terrateniente o la empresarial, tenga un interés en su vigencia permanente. De nuevo, se abstrae de los flujos internacionales de dinero y el precio natural viene siendo el sinónimo del valor natural.

Por un lado, A. Smith afirma que el establecimiento de aranceles elevados a la importación y una prima a la exportación de las manufacturas tiene el efecto de elevar el precio real y, por tanto, la ganancia real (p. 180). Siendo así, Smith llega a la conclusión de que el interés del manufacturero en la protección de su producto es permanente. Por otro lado, ya que Smith no maneja la doctrina de los rendimientos decrecientes en la agricultura, al incorporar tierras de menor fertilidad a la producción de granos, deduce que con el alza del precio monetario del maíz, debido a una prima a su exportación y prohibiciones a su importación, no se eleva el precio real. Por lo tanto, no se estimula, según Smith, una mayor producción de

maíz. Agrega, asimismo, que no se incrementa la riqueza real ni del granjero ni del dueño de la tierra, el terrateniente. De acuerdo con Smith, si esto es cierto, los agricultores y los terratenientes no tendrían un interés permanente en la continuidad de la institución protectora.

Ricardo, al contrario, piensa que los terratenientes tienen un interés muy superior al de los manufactureros en la permanencia de medidas protectoras a sus productos respectivos. Está claro, que Ricardo agrupa a los agricultores con los manufactureros en cuanto a su posición frente a la continuidad de la protección y no con los terratenientes. Trataremos de sintetizar su posición.

En primer lugar, la mayor demanda externa a causa de la prima a la exportación del maíz, al determinar una alza en su precio monetario, con el tiempo, determinaría la incorporación de tierras de menor calidad a la producción del maíz, lo cual, a su vez, resultará en la elevación de su valor real (precio natural). Esta alza, de acuerdo con Ricardo, originará un aumento en la renta de la tierra y, por tanto, una reducción de la ganancia del agricultor y, vía el aumento del precio natural del trabajo, también una baja en la ganancia de los manufactureros. Con la óptica de Ricardo, no es difícil entender por qué la clase terrateniente luchará denodadamente por la vigencia permanente de las primas a la exportación y las prohibiciones a la importación del maíz. Tampoco resulta incomprensible la lucha de la clase capitalista en contra de estas medidas.

En seguida, Ricardo afirma que “los fabricantes no tienen un interés permanente en establecer derechos elevados a la importación y primas a la exportación de mercancías, pues su interés es enteramente temporal” (p. 181). La idea atrás de esta afirmación tiene por base, como siempre, el libre movimiento del capital y la mano de obra en el país. Este supuesto, junto con el de los rendimientos constantes a escala en las manufacturas, implica que no se eleva el valor real, por un lado, y, por otro, el precio de mercado, elevado por la existencia de la prima o las prohibiciones, disminuye al nivel del valor real (precio natural), cuando entran otros capitales para aprovechar el alza pasajera en la ganancia. La deducción lógica, sería que la clase empresarial no tiene ningún interés permanente en una política proteccionista. Desde luego, esta conclusión se tiene que modificar cuando se trata de una situación monopólica ya que el precio de mercado podría permanecer, en principio, por encima del precio natural.

Debido al supuesto de los rendimientos constantes a escala en las

manufacturas y al aumento de la renta cuando el precio natural de los alimentos sube, Ricardo puede afirmar que ni los fabricantes ni los agricultores tienen un interés en una elevación en el precio natural de sus bienes, aunque, por supuesto, reconoce que ambos grupos se benefician mientras el precio de mercado supera al precio natural.

Creemos que la síntesis de la posición crítica de Ricardo en torno a los efectos sobre una economía de una política proteccionista sería la siguiente (p. 182):

El único efecto de los altos derechos a la importación de manufacturas o el maíz, o de una prima sobre su exportación, es desviar una porción del capital hacia un empleo que de modo natural no buscaría. Causa una distribución perniciosa de los fondos de la sociedad —soborna al fabricante para que inicie o continúe en una actividad relativamente menos rentable. Es un impuesto de la peor especie, pues no da a la nación extranjera todo lo que toma del país de origen, la pérdida neta consiste en la distribución menos ventajosa del capital general.

Primero, se ha señalado que una prima a la exportación y prohibiciones a la importación del maíz, sí pueden afectar negativamente la ganancia empresarial, en el contexto de las mismas premisas de Ricardo. Lo esencial, sin embargo, es que la falta del libre comercio, conduce a una asignación no óptima de los capitales de una sociedad.

En cuanto a que las primas y prohibiciones sobornan al fabricante para continuar en una actividad menos ventajosa para la sociedad, esto significa que el precio de mercado de alguna manera permanece por encima del precio natural. Su interés sería entonces que permaneciera este diferencial, aunque Ricardo se salva teóricamente con su supuesto de los capitales competitivos.

Sin embargo, Ricardo polemiza con Say, quien “supone que la ventaja de los fabricantes nacionales es más que temporal” (p. 183), ya que para este último autor, las prohibiciones a las importaciones determinan un monopolio de los productores en contra de los consumidores, monopolio que permite elevar los precios internos por encima del precio internacional. El razonamiento de Say, desde luego, tiene validez cuando los capitales no tienen libre acceso a las ramas beneficiadas por las prohibiciones, pero en el mundo de los capitales competitivos de Ricardo, no existirían estas trabas, lo cual lógicamente con-

duciría a Ricardo a afirmar que el precio de mercado no podría permanecer por encima del precio natural. De nuevo, para Ricardo el mal verdadero estriba en elevar el precio natural del bien protegido, debido a una asignación ineficiente del capital y la mano de obra.

En el caso de la iniciación de actividades nuevas, debido a la protección, para Ricardo, la suma total de valores de uso producidos en la economía sería menor y, por tanto, habría un mayor valor por unidad en general en comparación con la asignación de recursos más productiva con el libre comercio.

Pese a su crítica al mercantilismo, Ricardo de ninguna manera recomienda el desmantelamiento brusco de un sistema de prohibiciones a la importación y primas a la exportación. Recurrir a una política de “los principios sólidos de un comercio universalmente libre” debe ser gradual (p. 184), ya que entrar repentinamente en un proceso de liberalización después de la existencia por muchos años de la política absurda del mercantilismo sería ruinoso para el país aunque benéfico para algunos países extranjeros. Para Ricardo, lo ruinoso estaría en el sentido de la destrucción de ciertos capitales fijos y el desempleo temporal (capítulo xxiii, Primas Sobre la Producción, p. 189).

Ricardo, en su capítulo xxv, Del Comercio Colonial, en general está de acuerdo con las conclusiones de A. Smith por lo que se refiere a las desventajas para la colonia en su comercio normalmente obligatorio con la metrópoli. Por otro lado, los dos están totalmente de acuerdo en cuanto a que el libre comercio promueve la mejor asignación del capital y la mano de obra, con el resultado de que su aceptación aseguraría la maximización de la producción de los valores de uso al nivel mundial.

Pero, a diferencia de Smith, Ricardo opinó que las restricciones comerciales y de otra índole impuestas a la colonia pueden favorecer a la metrópoli. La posición concreta de Smith es la siguiente (p. 197, Los Principios...): “El monopolio del comercio colonial... deprime a la actividad económica de todos los demás países, pero principalmente a la de las colonias, sin aumentar en lo más mínimo la del propio país, antes bien, disminuyendo la de la nación en cuyo favor se cree establecido el monopolio”. Ricardo, inclusive dentro de sus propias premisas, tiene razón cuando dice que algunas veces la metrópoli puede ser beneficiada por restricciones que impone a sus colonias. Resulta

claro que si a la colonia se le obliga a vender, por ejemplo, bienes salario a precios reducidos (el caso de un subsidio obligatorio) se tendería a aumentar la ganancia en general y, por tanto, impulsar la acumulación.

EL PROTECCIONISMO Y LAS COLONIAS

Sin embargo, Smith no desconoce que un país que obliga a otro a comprarle ciertos bienes, excluyendo a los demás países vendedores, o que exige una reducción de los aranceles cargados a la importación de algunos bienes, en tanto que los otros países proveedores no tengan este privilegio, podría ser beneficiado como un todo, o al menos resultarían beneficiados los fabricantes y comerciantes directamente involucrados. Sin embargo, en la opinión de Smith, si estos bienes favorecidos fueran competitivos por gozar de ventajas naturales en su producción, no necesitarían privilegios especiales y si no gozaran de una ventaja natural en su producción frente a otros países proveedores, no debería fomentarse artificialmente su producción ya que la asignación de recursos nacionales resultaría ineficiente. De esta manera, Smith diría que, a la larga, la actividad económica del país supuestamente beneficiado por las restricciones impuestas a la colonia también sería relativamente menor. Ricardo no discrepa con esta interpretación de Smith.

Donde discrepan los dos autores es en torno a que, según Smith, “los comerciantes del país favorecido, gozando de una especie de monopolio... frecuentemente venderían sus mercancías a un precio mejor que el que recibirían si estuvieran sujetos a la libre competencia de las otras naciones” (p. 198). Como tantas veces, la crítica de Ricardo depende de su supuesto de la competencia entre capitales nacionales y su libre movimiento intersectorial. Ricardo señala que, a menos de que el monopolio del mercado exterior estuviera en manos de una única compañía, el precio de mercado tendría que estar cerca de su precio natural. Desde luego, a veces sólo había una compañía, *v. gr.* “The East India Company”. Sin embargo, inclusive en una situación oligopólica no necesariamente sería aceptable la crítica de Ricardo.

Obviamente, la desventaja para la colonia consistiría en su obligación de comprar a un precio natural superior al de otros países pro-

veedores, de manera que, en particular la asignación de recursos en la colonia resultaría distorsionada. Pero para Ricardo, la asignación mundial de recursos también es ineficiente y, en esta situación, no se maximiza la producción mundial de valores de uso, pese a que la metrópoli, con su privilegio colonial, tiene la posibilidad de producir y vender un producto que de otra manera le estaría vedado debido a la competencia de otros países.

Indudablemente, el desmantelamiento en la metrópoli de un sistema de restricciones comerciales, para Ricardo, podría ocasionarle pérdidas, “pero el beneficio general nunca está tan bien asegurado como cuando rige la distribución más productiva del capital general, es decir, cuando existe un comercio universalmente libre” (p. 200). De nuevo, vemos en Ricardo la posibilidad de que un país particular pierda a corto plazo si se elimina una política restriccionista, aun cuando el beneficio global se asegura.

En páginas anteriores habíamos presentado un resumen de la polémica entre Ricardo y Smith con respecto a la posibilidad o no de trasladar a los precios finales los mayores costos monetarios de la mano de obra, debido a una prima a la exportación y prohibiciones a la importación de maíz. Vimos que la lógica ricardiana, con el supuesto de la movilidad de capitales competitivos, invalidaría la conclusión de Smith en el sentido de que estos mayores costos se pueden trasladar, pero en una situación monopólica la interpretación de este último autor puede ser válida.

Por las mismas razones, Ricardo rechaza la argumentación de Smith en el sentido de que la menguada competitividad de las manufacturas inglesas en el exterior pudiera deberse, no tanto a los altos salarios relativos de los obreros ingleses, sino a las altas ganancias de los capitalistas, que inciden directamente en precios de mercado relativamente más altos (pp. 200-202). De nuevo, Ricardo, tendría razón, siempre partiendo de la vigencia de su supuesto clave. Remata su argumentación citando las propias palabras de Smith con respecto a lo que regula el valor relativo de las mercancías:

los precios de las mercancías, o el valor del oro y la plata en comparación con el de las mercancías, depende de la proporción entre la cantidad de trabajo necesaria para llevar al mercado una cantidad específica de oro y plata y la que es necesaria pa-

ra una cantidad específica de cualquier otra clase de mercancía (pp. 201-202).

Este mundo de Ricardo, repetimos, es de los capitales competitivos y no el del monopolio o aun oligopolio. Su supuesto le permite concluir que ni los salarios ni las ganancias afectan al precio, o sea, no regulan el precio. Pero, fuera del mundo competitivo de capitales atomizados de Ricardo, o sea, en uno de monopolio, el precio de mercado puede diferir del valor, ya que una alza de salarios puede traspasarse al precio de mercado o se puede aumentar la ganancia vía incrementos en el precio de mercado. Sin embargo, esta afirmación no excluye la competencia intermonopólica en la arena internacional actual, la cual implicaría una tendencia del precio de mercado a igualarse a un valor internacional al menos para ciertos productos que se sitúan en un marco ferozmente competitivo.

Sin embargo, pese a la importancia teórica de este supuesto omnipresente de Ricardo, el mismo autor, en el capítulo xxx, De la Influencia de la Oferta y la Demanda Sobre los Precios, reconoce que cuando existe un monopolio en la producción de los bienes, "su precio no tiene un nexo necesario con su valor natural" (p. 227). Aquí se está hablando de su precio de mercado. Entonces, es sólo cuando existe la competencia en el mercado vía la movilidad del capital intersectorialmente que Ricardo sostiene que en última instancia es el costo de producción que debe regular el precio de los bienes (pp. 225 y 227). En este último caso el precio natural y el valor natural son iguales si no hay flujos internacionales de los metales preciosos. El precio de mercado tiende a su nivel aunque puede haber fluctuaciones en torno suyo a causa de modificaciones en la oferta y la demanda.

Si existen flujos del oro y la plata, por ejemplo, debido a primas a la exportación o prohibiciones a la importación en un país, cambiará el valor relativo del oro y "(el) precio natural, (el) costo monetario de producción, sería realmente modificado por el valor modificado del dinero; y sin ningún incremento en la demanda, el precio del bien se ajustaría naturalmente a ese nuevo valor" (p. 225). Aquí, el precio ajustado es, desde luego, el precio de mercado, el que se ajusta al nuevo precio natural. No ha cambiado el valor natural en absoluto, de manera que, con el flujo de metales preciosos, el precio natural (igual aquí al precio de mercado) diverge del valor natural, dando lugar al intercambio desigual ricardiano que ya analizamos, sin que hubiera una situación monopólica.

Esta interpretación del pensamiento de Ricardo, inclusive, se apoya más contundentemente en otros pasajes del autor en el capítulo "Del Comercio Colonial" (pp. 199-200).

Ricardo, de nuevo, se remite al ejemplo del comercio entre Inglaterra y Francia. Inglaterra exporta dinero a Francia para la obtención del vino francés, lo cual sube el valor relativo del dinero en Inglaterra y lo baja en Francia y con esto "el precio natural de todos los bienes producidos por la industria británica... desciende". Desde luego, los bienes británicos son más competitivos, pero a su precio natural reducido y al precio natural aumentado de los bienes franceses, la ventaja para Francia consistirá en "obtener una cantidad mayor de bienes ingleses a cambio de una cantidad dada de bienes franceses, en tanto que la pérdida sufrida por Inglaterra consistirá en obtener una cantidad menor de bienes franceses a cambio de una cantidad dada de los de Inglaterra". Más adelante, Ricardo señala claramente que el "comercio exterior, entonces, . . . sólo puede ser regulado por la alteración del *precio natural*, no el valor natural con el que los bienes pueden producirse en esos países y esto se efectúa al modificar la distribución de los metales preciosos". O sea, en este ejemplo, el valor natural de los bienes respectivos de Inglaterra y Francia no se ha modificado. Para no complicar el análisis, entonces, Ricardo excluye los cambios tecnológicos. Lo que le interesa es constatar teóricamente que "no hay un solo impuesto, prima o prohibición a la importación o exportación de los bienes que no ocasione una distribución diferente de los metales preciosos y que, por tanto, no altere tanto el precio natural como el precio de mercado de los bienes". Aquí, vemos claramente de nuevo el acercamiento de Ricardo al concepto del intercambio desigual. Desde luego, el precio natural, bajo el efecto de los flujos de los metales preciosos —el dinero— no es el concepto marxista del precio de producción y, por lo tanto, los dos conceptos del intercambio desigual no coinciden.

Para recapitular, con el flujo de los metales preciosos entre países y la variación consecuente del valor relativo de estos, el precio natural y el valor natural de los bienes ya no serán iguales uno al otro, lo que no es contradictorio con la primera frase del capítulo VII, Sobre el Comercio, "ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor de un país. . ." ya que en esta frase, como habíamos señalado, se supone que no hay flujo del dinero y, por lo tanto, el precio natural y el valor natural coinciden. Este último caso

está presente cuando el comercio exterior se realiza por medio de letras, sin cambios en la tasa de paridad.

¿Qué sucede en un mundo en que no existe el patrón oro sino que una divisa fuerte sirve como medio internacional de pago? ¿Resulta lógica una aplicación modificada de la teoría del dinero de Ricardo? Veremos.

Se supone que EU instrumenta una prohibición a la importación del jitomate mexicano. Antes de la prohibición, se supone también que se intercambiaban valores iguales, y que, para facilitar el análisis, el intercambio se realizaba, antes de la prohibición, mediante el comercio compensado vía letras de cambio con una tasa de cambio ni sobrevaluada ni subvaluada.

No sólo se vendía el jitomate a Estados Unidos a cambio de maquinaria, digamos, sino que también México exportaba textiles.

La prohibición de vender el jitomate significa que la adquisición de la maquinaria vía el intercambio compensado se estorba, lo cual implica que aumentará la demanda de dólares al Banco Central para poder seguir importando la cantidad requerida de la maquinaria. La mayor demanda de dólares se traducirá en una tendencia de elevar su precio relativo al peso. Es decir, se ejercerá una presión tendiendo a devaluar el peso (revaluar el dólar). ¿Qué pasa con los precios relativos? Ricardo diría que la salida del dinero (el oro y la plata) de México eleva su valor relativo en el país y, como consecuencia, se bajan los precios naturales uniformemente.

En nuestro análisis, el compaginar esta idea de Ricardo con una situación en que no existe un patrón oro y, por lo tanto, los flujos internacionales de dinero no se realizan mediante este metal, sino que es sustituido por la divisa fuerte, presenta algunos problemas, el más importante es la necesidad de incorporar las modificaciones de la tasa de cambio.

Por un lado, los precios de los bienes importados a México, denominados en dólares, tienden a encarecerse en pesos. Sin embargo, se pagan en dólares. Tal como Ricardo lo hizo en su análisis por medio del dinero mundial, el oro, nosotros debemos especificar el comportamiento del precio natural en términos de su costo monetario de producción expresado en el dinero mundial, el dólar. Vimos que la mayor demanda de dólares al Banco Central eventualmente determinaba una devaluación del peso, aunque el precio natural de los bienes denominados en pesos no necesariamente cambia, a menos de que la en-

trada de pesos a las arcas del Banco, a cambio de dólares, no se regrese a la circulación. Lo cierto es que, con la devaluación el precio natural de los bienes en México, denominado en dólares, desciende, lo que quiere decir que el "valor" relativo del dólar se eleva. Resultan desvalorizados los bienes en su equivalente del dólar. En otras palabras, la salida de los dólares para seguir comprando la misma cantidad de maquinaria que se adquiriría antes del establecimiento de la restricción estadounidense a la exportación del jitomate mexicano, tiende a determinar un descenso del precio natural denominado en dólares de todas las mercancías mexicanas (incluyendo la mercancía-trabajo) respecto a sus valores naturales, los cuales no se habían variado. Este análisis, claro está, es válido para los bienes mexicanos que continúan siendo exportables, los que, en nuestro ejemplo, se supone que son los textiles. su precio natural (el costo monetario de producción denominado en dólares) estará por debajo de su valor natural.

En Estados Unidos, por otro lado, si suponemos que toda entrada de la divisa dólar se vuelve inmediatamente a la circulación, esto implicaría una alza relativa de los precios naturales denominados en dólares en este país, con el resultado de que estos precios naturales tenderían a estar por encima de sus valores naturales, los que no habían cambiado. Puesto que el comercio se regula por los precios naturales, México tendría que dar más cantidad de bienes (y más valor) para adquirir una cantidad dada de otro bien de EU. Este último país, al contrario, exporta una cantidad menor de bienes para adquirir una cantidad dada de textiles mexicanos. Esto implica un intercambio desigual de valores naturales en el sentido ricardiano. Pero inclusive si no vuelven a la circulación los dólares adicionales que recibe EU de México con el resultado que los precios naturales son coincidentes con los valores naturales de sus bienes, sigue habiendo una transferencia de valor a Estados Unidos.

Podemos realizar el mismo análisis con otra óptica. Con la devaluación del peso (revaluación relativa del dólar), es evidente que a los productores mexicanos de textiles les conviene intensificar la exportación de este producto, ya que sus costos monetarios denominados en pesos (incluyendo la ganancia normal) no necesariamente se habrán variado y, por tanto, el precio de mercado denominado en dólares y su conversión a pesos implicaría una ganancia monetaria extraordinaria en pesos que excede a la ganancia monetaria normal obtenida con la venta de textiles en el mercado interior. Aquí tenemos un problema

analítico, porque el costo monetario de los textiles denominado en dólares (incluyendo la ganancia normal), o sea, su precio natural, se habrá reducido. Pero el precio de mercado en dólares hasta ahora en nuestro ejemplo se mantiene constante, lo que implica que no ha variado ni la oferta internacional ni la demanda en EU, a menos de que sus incrementos sean proporcionales. Entonces, tenemos una situación coyuntural en que el precio natural denominado en dólares es menor que el valor natural, lo que daría pie al intercambio desigual, pero éste se contrarresta por un precio de mercado en dólares superior al precio natural. Aparentemente, tenemos una indeterminación con respecto a si hay o no la existencia del intercambio desigual. Desde luego, si la oferta de textiles mexicanos influyera en el precio de mercado y si los capitales fueran competitivos en la rama textil mexicana, el precio de mercado en dólares pronto se reduciría al precio natural denominado en dólares y cesaría la ganancia extraordinaria en pesos. Pero la producción de textiles mexicanos no influye en el precio de mercado estadounidense, excepto quizás muy marginalmente, pese a que se podría aumentar la exportación mexicana desde dentro de una rama nacional que se caracteriza por la competitividad de los capitales. La salida al embrollo parece consistir en abrir el mundo del análisis para incorporar otros países productores de textiles, así como hacer extensivas las restricciones estadounidenses a otros productos exportados por estos otros países (no incluyendo los textiles) cuyas necesidades de maquinaria importada son invariables, de tal manera que sus demandas de dólares a sus Bancos Centrales también implican que haya presiones para devaluar sus monedas. Esto implicaría incentivos para que las exportaciones totales a EU aumenten, creando presiones a la baja sobre el precio de mercado denominado en dólares, de tal manera que este precio de mercado tendería a conformarse con el precio natural denominado en dólares y entra en juego el intercambio desigual.

En EU, aun suponiendo que los precios naturales siguen coincidiendo con sus valores naturales (o sea, que con la entrada al país de dólares adicionales no se agregan a la circulación), este país requeriría un equivalente contable de menos dólares para importar una cantidad dada de textiles de lo que antes se necesitaba. Desde luego, en algún momento, el intercambio de la maquinaria estadounidense por textiles mexicanos, aunque ostensiblemente cada mercancía se comercia en términos de dólares, en realidad el intercambio, de nuevo, se

realizará vía las transacciones compensadas (letras) a la nueva tasa de paridad. Ahora bien, en la asimetría existente entre los países subdesarrollados y el centro hegemónico que establece e intensifica sus restricciones al comercio, el intercambio desigual podría prolongarse con las constantes devaluaciones.

Se podría preguntar por qué se necesita recurrir a las categorías ricardianas de valor natural y precio natural para concluir que existe el intercambio desigual, inclusive cuando se abstrae de diferencias tecnológicas y de composiciones orgánicas diferentes. ¿No basta quedarnos con el conocimiento convencional de que con las variaciones desfavorables en los términos de intercambio se dan más unidades, por ejemplo, de textiles para obtener una cantidad dada de maquinaria? El problema aquí estriba en que en el análisis económico convencional, la demanda y la oferta determinan los precios de mercado que *per se* son, y siempre son, el valor por unidad, o sea, con modificaciones en la oferta o en la demanda, se modifica el valor por unidad de manera que nunca puede haber el intercambio desigual de valores.

¿Qué sucedería si EU introdujera una innovación tecnológica en su producción local de textiles que resultara en que su valor natural por unidad fuera inferior al valor natural de los textiles mexicanos? En realidad, éste se asemeja al caso ricardiano del cambio tecnológico inglés que permitiera que Inglaterra produjera el vino más barato que el de Francia. El resultado sería similar también, o sea, el intercambio desigual de valores en favor de EU.

Pero, ¿qué pasa si la innovación ocurriera en la rama de la maquinaria?, la que no existe en México. En este ejemplo, nos abstraemos de la existencia de restricciones al comercio en EU. Desde luego, baja el valor por unidad de la maquinaria en EU. Dentro de una situación de capitales competitivos en la rama estadounidense de la maquinaria, también implicaría que el precio natural y el de mercado bajarían para conformarse con el valor natural. En México el valor por unidad del jitomate y de los textiles no cambió. Su exportación puede seguir realizándose a cambio de la maquinaria mediante las letras de cambio a la tasa de paridad en equilibrio. No solamente esto, sino que el intercambio, que se regula por los precios naturales denominados en dólares en ambos países, también se realiza de acuerdo con los valores naturales. La única diferencia estriba en que México recibe más unidades de maquinaria por una cantidad dada de jitomates

y textiles, o sea, su riqueza aumenta relativamente sin que haya intercambio desigual.

Cabe hacer hincapié en que en esta situación los precios naturales son iguales a los precios de mercado y ambos se conforman a los valores naturales.

Pero, lo más común es que en la rama de la maquinaria, después de la innovación tecnológica, existen ganancias monopólicas por cierto tiempo, lo cual quiere decir que el precio de mercado de la maquinaria estará por encima de su valor natural. Sin embargo, el precio natural de la maquinaria no tiene que divergir de su valor natural ya que no necesariamente habrá una salida neta de divisas. Lo que pasa es que una cantidad dada de exportaciones de jitomates y textiles ya no adquirirán la cantidad de maquinaria que hubieran adquirido después de la innovación pero con una situación de libre competencia en la rama estadounidense de la maquinaria. Entonces habría una transferencia de valor, más no en el sentido ricardiano, sino se debería exclusivamente a la situación monopólica.

Finalmente, queda un caso interesante. ¿Qué pasaría si México, dentro de su política de sustitución de importaciones, prohíbe la importación de la maquinaria *A*, pero las máquinas *B* a *Z* siguen importándose libremente? En EU se supone que existen restricciones a las importaciones de los textiles y los jitomates mexicanos. Supongamos, para simplificar, que hay competencia de capitales en la industria productora de *A*. Suponemos, además, que existen otros mercados, además del mexicano, para la exportación de la maquinaria estadounidense. La asimetría entre las economías de los dos países no sólo es obvia sino que es importante en el análisis. Estamos suponiendo que EU puede vender en otros mercados toda su maquinaria *A*, lo cual es razonablemente aceptable, mientras que México no tenga las mismas facilidades para sustituir la venta de sus textiles y jitomates. Si Estados Unidos no tuviera otra salida para la maquinaria *A* y requirieran las mismas magnitudes de los textiles y jitomates mexicanos, pudiera haber una salida de dólares de la economía estadounidense y, como consecuencia, una transferencia de valor de esta economía a la mexicana, de acuerdo al análisis ricardiano del intercambio desigual. Pero, esta posibilidad no parece demasiado realista y aun si lo fuera, EU, por su poder desigual, fácilmente podría establecer prohibiciones compensatorias a la importación del jitomate mexicano, contrarrestando la salida del valor ya que México seguiría teniendo la necesidad de im-

portar la maquinaria *B* a *Z*, ahora, en parte, con una salida de sus divisas.

Entonces, centrémonos en la producción de la maquinaria *A* en México, dentro del marco de los supuestos anotados. En primera instancia, normalmente la producción incipiente de un nuevo producto, sobre todo cuando se trata de los bienes de capital, resultaría en dos consecuencias principales: primero, al menos por bastante tiempo, habrá una menor eficiencia relativa asociada a la producción interna de la maquinaria *A*. En términos ricardianos, esto significa que el valor natural por unidad de la maquinaria *A* en México es mayor que el valor natural por unidad en EU. Esta conclusión abstrae del problema de la reducción del trabajo simple estadounidense y mexicano a un trabajo simple internacional. Pero, no necesitamos aquí entrar al problema engorroso de la ley del valor internacional.

Lo importante para los fines de un análisis del intercambio desigual radica en que el precio natural de la maquinaria *A* en México (su costo monetario de producción denominado en dólares) normalmente será superior al de EU, y, por tanto, también suprecio de mercado. Si la maquinaria *A* se usa para producir los textiles, los mayores costos reducirían el margen de ganancia en la rama textil en comparación con el que se obtendría por la importación de la maquinaria *A* más barata, reducción que tendería a hacer menos competitiva a la rama y, al reducir su tasa de ganancia, tendería a expulsar capitales de esta industria relativamente desprotegida a otras. Es concebible pensar que, de nuevo, para seguir importando la maquinaria *B* a *Z*, se tuviera que transferir divisas del Banco Central, lo cual, como habíamos visto en un caso anterior, crearía una presión para la devaluación relativa del peso respecto a la divisa dólar. Esto resultaría en una reducción uniforme de los costos monetarios de producción denominados en dólares (los precios naturales) por debajo de sus valores naturales y, por el mecanismo antes descrito, en el intercambio desigual de valores.

Desde luego, se podría dejar de importar la cantidad acostumbrada de la maquinaria *B* a *Z*, y los insumos diversos, pero esto frenaría el crecimiento y, por tanto, la acumulación.

Pero, supongamos que la maquinaria *A* producida ahora en México no se destinara a la producción de los textiles sino a la fabricación de un producto normalmente no comerciable en términos internacionales, digamos los bloques de concreto para la construcción. La industria textil no sería afectada directamente, aunque pudiera ser que se afec-

tara indirectamente vía el valor natural por unidad mayor de los bloques destinados a la construcción de las fábricas textiles.

Aun si la fabricación interna de la maquinaria *A* resultara igualmente eficiente como la producida en *EU*, lo cual es ciertamente factible, hay una segunda consecuencia aún más importante. A causa de la ausencia de industrias auxiliares, frecuentemente para producir la maquinaria *A*, se necesita importar nuevos insumos o más capital fijo para producir estos insumos internamente. El resultado podría ser una tendencia constante al desequilibrio en la cuenta de mercancías, una presión también constante a la devaluación y, por lo tanto, una tendencia de autoperpetuar la transferencia de valor al exterior en el sentido ricardiano, a menos que se tuviera un bien denominado en dólares cuya exportación adquiriera las divisas necesarias para contrarrestar la tendencia.

En principio, también, estas tendencias pueden mitigarse temporalmente por medio de los préstamos financieros internacionales, pero desde luego existen límites debido a la acumulación de intereses y amortizaciones futuras que pudieran, de nuevo, determinar una salida de divisas mayor que la entrada, si es que el capital no se usara directa y redituablemente para incrementar la productividad de las ramas exportadoras o, indirectamente, para acelerar la acumulación general por medio de inversiones en las ramas productoras de bienes salario. Más o menos lo mismo se puede comentar de la inversión directa extranjera, aunque en este caso la dicotomía se presenta en términos de las divisas que entran *versus* su salida por concepto de las ganancias netas remitidas a la matriz.

Entonces, vemos que, por un periodo que puede ser bastante largo, una política proteccionista en un país subdesarrollado puede dar origen a una transferencia de valor en el sentido ricardiano a los países centrales. Indudablemente, la decisión política de encauzar al país por el camino de la sustitución de importaciones en ramas en que no existe inicialmente una ventaja natural o aun comparativa (no en el sentido del famoso ejemplo de Ricardo o de los neoclásicos, sino en el del uso relativamente más productivo del capital limitado a fines de acelerar la acumulación), para llegar a una situación de ventaja adquirida, tiene un elevado precio. Antes de llegar a tener un sector industrial relativamente integrado y amplio, para poder aprovechar las economías de escala, los mecanismos de desequilibrio en la cuenta comercial y la corriente, con las concomitantes presiones para las devaluaciones

constantes, pueden mantener, por largo tiempo, el intercambio desigual ricardiano en favor de las potencias. Recordemos que no es fácil, por la asimetría del poder económico y, por tanto, político que los países traten de contrarrestar los flujos de divisas desde el interior de sus economías a las economías hegemónicas mediante la manipulación de los precios de mercado internacionales. De esta manera, resulta difícil frenar la transferencia de valor que viene siendo una consecuencia del desbalance. De ahí, que hay mucho mérito en procurar *lift oneself up by one's bootstraps* (levantarse por sus agujetas), y depender relativamente menos de las importaciones, en la medida de lo posible, orientación que han aplicado bastante bien muchas economías socialistas. Pero, esto de ninguna manera implica la implantación de una política sustitutiva indiscriminada y a ultranza. De hecho, una política consecuente implica aplicar la premisa smithiana de la ventaja natural y la ventaja relativa para ir diversificando paulatinamente hacia ventajas adquiridas artificialmente. Smith nunca se cansaba en señalar que la prosperidad de la nación normalmente tiene que descansar sobre una agricultura eficiente con productos baratos; Ricardo diría que, para levantarse por las agujetas, la asignación óptima del capital y la mano de obra, entre otros destinos, requeriría invertir masivamente en la agricultura de un país subdesarrollado para reducir el costo real de la mano de obra y, por tanto, para ensanchar la ganancia real en general y estimular la acumulación, lo cual permite ir sustituyendo las importaciones industriales con más facilidad. En el caso particular de México, parece que las autoridades en materia económica, por lo general, no han comprendido bien a bien el mensaje, o cuando menos se les ha olvidado en gran medida desde la época de Cárdenas, independientemente de las distorsiones también introducidas por el gran capital colocado en la agri-industria. El agro, en general un desastre que da lástima, ha sido y es el talón de Aquiles del país.

Se pensaba que la política de sustitución de importaciones a ultranza resultaría no sólo en un crecimiento más rápido sino también en menos dependencia. Sin embargo, cuando se diseña una política de sustitución de importaciones con básicamente un solo gran sector agregado en mente, la industria, con su secuela de desprotección a otros sectores y el concomitante desarrollo desigual acentuado, no necesariamente se mantienen a la larga altas tasas de crecimiento, ni se reduce la dependencia, ni se estimula adecuadamente a la agricultura y otras ramas del sector primario (con contadas excepciones); más bien

se ha desestimulado por el mecanismo de la protección desmedida a la industria. Finalmente, a la luz de nuestro análisis en el marco ricardiano, tampoco se frena necesariamente la transferencia del valor al exterior.

Hay dos caminos capitalistas aparentes en aquellos países subdesarrollados con una acumulación apreciable de capital en general y cierta integración industrial, uno, el de la liberalización también a ultranza que a la larga posiblemente resultara en una acumulación capitalista más acelerada y, por tanto, transformadora, pero que indudablemente crearía una intensificación del conflicto de clases, en algunos casos inclusive con posibles resultados revolucionarios, después de una etapa intermedia más o menos prolongada de represión estatal acentuada en algunos países. Desde el punto de vista de la izquierda no atrapada en las intrincadas telarañas del nacionalismo exacerbado, el escenario no carece de mérito en cierto sentido si es que se acepta, junto con Marx y muchos otros, la posición de que el capitalismo destrabado aún constituye una fuerza verdaderamente transformadora, claro está, a un precio elevadísimo, incluyendo el de situar en un lugar emocional secundario el problema de la soberanía cultural, política y económica, también como la hacía el verdadero internacionalista Marx.

El otro camino, el que pudiéramos llamar el escenario evolutivo, es el de la llamada racionalización de la protección en los países semi-industrializados, sin llegar a su desmantelamiento, sobre todo en los bienes más sofisticados de consumo duradero y los bienes de capital. Este camino obviamente representa la opción seguida por muchos países, incluyendo a México.

Algunos dirían que existe otro camino dentro del mismo capitalismo: seguir —aun intensificar— una política de sustitución con un sistema proteccionista acentuado, una especie de autarquía hasta donde sea posible. En un mundo capitalista en crisis, con la competencia intercapitalista e interpaís extrema, con mercados internos raquíticos (en parte una desigualdad exacerbada por el mismo sistema de protección), esto puede ser una receta para perpetuar la mediocridad.