Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía internacional. [*]

Javier Oyarzun de Laiglesia [**]

[*] Este Documento de Trabajo es una reproducción del capítulo 3 del Proyecto Docente e Investigador presentado en la FCCEE de la UCM por el autor para optar a la plaza de Profesor Titular de Universidad (15/4/94), con el perfil "Economía Internacional".

[**] Profesor Titular del Departamento de Economía Aplicada I de la FCCEE de la UCM..

Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía

internacional. (1)

1. Introducción.
2. El periodo mercantilista.
3. La doctrina liberal de A. Smith.
4. La escuela clásica.
5. La escuela neoclásica.
6. Economía monetaria internacional.

1. Introducción

La Economía Internacional es una de las ramas de la ciencia económica más antigua y que ha despertado más interés a lo largo de la historia. El comercio y los medios de pago internacionales ya fueron estudiados por los griegos, si bien de forma poco profunda. Tras el periodo medieval y el surgimiento de los Estados modernos, la Economía Internacional adquirió gran importancia en el pensamiento económico de la sociedad renacentista, constituyéndose en el eje de la doctrina mercantilista. En efecto, esta doctrina, aunque multiforme y preanalítica en casi todos los temas abordados (Shumpeter 1954, cap.7), tuvo bastante homogeneidad en el tratamiento y conclusiones sobre la economía internacional. De hecho, la denominación de «mercantilismo» proviene de A. Smith y tiene su origen en la más predominante de las doctrinas de los autores de este periodo: la teoría del superávit en la balanza comercial. A esta teoría le dió Smith el nombre de "comercial" o "mercantil", de donde derivó el nombre de mercantilismo (Viner 1937, pág. 3). La definición de Viner del mercantilismo subraya este carácter: "Doctrinas y prácticas de los Estados nacionales en los siglos XV, XVI, XVII y XVIII sobre la naturaleza y la adecuada regulación de las relaciones económicas internacionales" (citado por Gomes 1987, pág. 5).

2. El periodo mercantilista

El enfoque mercantilista de la economía internacional fue nacionalista, pragmático y macroeconómico. Esas características muestran la estrecha relación entre el problema económico de los Estados emergentes (afianzar e incrementar su poder en el interior y frente al exterior) y el análisis económico de los pensadores de los siglos XVI, XVII y primera mitad del XVIII (1a).

Una de las principales preocupaciones de las monarquías, desde el siglo XV, consistió en su propia consolidación en el poder. El carácter guerrero que les imprimió su origen derivó en una posición nacionalista frente al exterior, compuesto por enemigos -y aliados eventuales- en el terreno militar y económico. La necesidad de dominar el conjunto del país y de integrarlo políticamente determinó la creación de un ejército permanente y de una administración de justicia en todo el territorio de la nación (Ellsworth 1938, pág. 21). Nacía así una necesidad presupuestaria que sería creciente cuando los Estados europeos se embarcaron en guerras continuas dentro y fuera del continente para ganar poder e influencia en el mundo. La cuestión económica quedaba pues planteada a nivel de Estado; y el interés del análisis se centraría en resolver los problemas económicos que se le presentaban. En el orden internacional, se planteaban las cuestiones del comercio de mercancías -y, en menor medida, de servicios-, del tipo de cambio y del movimiento internacional de los metales preciosos. Se trataba de conocer las ventajas para la nación de los mencionados intercambios con el exterior. Preocupándose por el corto plazo (carácter pragmático de la doctrina) y manteniendo una visión estática de la riqueza (Heckscher 1931, págs. 469-75), se interesaron por los

efectos del intercambio con el exterior sobre la riqueza nacional, la inversión, el tipo de interés, el empleo, los precios, la oferta monetaria. Aunque tal vez no se deba hablar de «escuela mercantilista», en el sentido moderno de «escuela», lo cierto es que en el terreno de la economía internacional, los pensadores de este período sostuvieron hipótesis e ideas bastante uniformes. Teoría y política propuestas -y aplicadas- fueron, además, coherentes: la teoría del superávit de la balanza comercial concordaba con la recomendación de una política comercial proteccionista (Heckscher 1931, pág. 624).

Aunque la teoría del superávit de la balanza comercial reposa ciertamente en argumentos diversos -Jacob Viner encuentra hasta nueve distintos (Viner 1937, págs. 15-51)-, la hipótesis básica es común a todos los autores: un país sale beneficiado de su comercio con el resto del mundo cuando logra exportar por mayor valor de lo que importa porque el superávit debe saldarse con una entrada neta de metales preciosos de valor equivalente. En caso contrario, el comercio exterior le perjudica. Comoquiera que se interprete el efecto del superávit sobre la economía nacional (a través del tipo de interés y la demanda efectiva -como hacen Keynes (Keynes 1936, cap. 23) y sus seguidores-, de la circulación de dinero, del atesoramiento y la capacidad de financiación, del poder económico relativo, del empleo, de la relación real de intercambio), se trata de un análisis fundamentalmente macroeconómico. Las ventajas derivadas del superávit comercial (mayores aún en países sin minas de oro o plata, como eran -salvo España- todas las potencias económicas de la época) serían posibles con la aplicación de un sistema económico intervenido (monopolios de exportación) y una política comercial proteccionista (obstaculizar la importación mediante restricciones reales y monetarias -control de cambios- y favorecer la exportación) para estimular la producción y darle salida («miedo a las mercancías», en expresión de Heckscher)(1a).

En cambio, se encuentra mucho menos análisis microeconómico en la discusión del comercio exterior: la salida de excedentes y la satisfacción de la demanda son las únicas hipótesis que encontramos en Tomás Mun; en otros autores encontramos argumentos distintos: de manera heterodoxa, Yarranton sostiene que la prosperidad de los vecinos favorece a la nación (idea repetida por A. Smith); Child señala que "las mercancías tienden a buscar el mercado más ventajoso" (citado por Shumpeter 1954, pág 421), proposición que descansa en el principio de que el motivo del beneficio es el principal regulador de la actividad comercial "sin regular"; Para Barbon y otros autores, el proteccionismo no siempre arroja ventajas netas a medio plazo porque la limitación de las importaciones restringirá las exportaciones en medida equivalente.

Si bien es cierto que hay que esperar a la escuela liberal para encontrar una exposición sistemática de los fundamentos económicos del comercio internacional, hay que señalar, sin embargo, que las ideas que a este respecto expresarían los autores liberales -A. Smith primero y sus seguidores «clásicos» después- fueron en buena medida enunciadas al final del periodo mercantilista, estableciéndose una auténtica transición entre una y otra escuela de pensamiento. Esa transición corresponde a los nombres de North, Gervaise, Cantillon, Hume y otros autores que anticiparon el pensamiento liberal pero conservaron posiciones próximas al mercantilismo en algunos temas (como el propio Smith, por otra parte). La transición se establece en dos órdenes analíticos diferentes; por un lado, en el orden monetario con la teoría del ajuste automático de la balanza comercial, formulada primero por Gervaise y de forma casi simultánea por Hume y Cantillon después (Cabrillo 1991, cap. 3); en el orden del análisis real con la formulación, desde principios del XVIII de la teoría smithiana de la ventaja absoluta en el comercio internacional. Como indicábamos más arriba, el

mercantilismo había compatibilizado la teoría del superávit comercial con la política proteccionista. La teoría del ajuste automático de la balanza comercial vino a cuestionar la primera y la teoría de la división internacional del trabajo a rebatir la segunda.

La teoría del superávit comercial, que se remonta a finales del siglo XIV, establecía que la única forma de aumentar el stock de metales preciosos (y de dinero) era exportando por mayor valor de lo que se importaba. La teoría del ajuste automático demostraba que tal resultado era imposible de alcanzar de forma continuada porque el superávit desencadena unos efectos que llevan necesariamente al déficit -o al equilibrio- de forma más o menos rápida. Basada en los supuestos de libre movimiento internacional de los metales preciosos y de paridad entre monedas determinada por el contenido metálico de las mismas, incorpora la teoría cuantitativa del dinero -formulada por Bodin en 1560 y conocida en el periodo mercantilista-. La afluencia neta de metales resultante del superávit comercial genera un proceso inflacionista en el interior que resta competividad a los productos nacionales, estimulando el aumento de importaciones y el descenso de las exportaciones. Puesto que el proceso opuesto y simultáneo tiene lugar en los países con déficit comercial (caída de precios, aumento de exportaciones y reducción de importaciones), todo desequilibrio -superávit en unos países, déficit en otros- tiende a autocorregirse por la influencia de la variación de los precios en la dirección de los flujos comerciales.

La teoría de la división internacional del trabajo basada en las diferencias y en la especialización y la mejor asignación de recursos propuesta por Smith echa sus raíces en el periodo mercantilista. El principio de la división internacional del trabajo constituye la base de la teoría real del comercio internacional de la escuela liberal. Es la "causa última" que explica el beneficio del comercio internacional tanto en la teoría de Smith

como en la de Ricardo, si bien este último profundiza más en él al sustituir la doctrina Smithiana de la ventaja absoluta por la de la ventaja comparativa, auténtico pilar de las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional. El argumento de las diferencias naturales (distintos recursos debidos a la diversidad geográfica) para explicar la causa y el beneficio del comercio internacional se repite durante el periodo mercantilista (con connotaciones religiosas a veces). El argumento de las diferencias de productividad y costes reales lo expresa con claridad un autor anónimo en 1701 (Considerations on the East-India trade), "(..) si nueve no pueden producir más de tres bushels de trigo en Inglaterra y si por igual trabajo se pueden procurar nueve bushels en otro país, emplear estos [nueve obreros] en la agricultura doméstica es emplear nueve para no hacer más trabajo del que harían tres; .. representa la pérdida de seis bushels de trigo; constituye, en consecuencia, la pérdida de un valor equivalente" (citado por Viner 1937, pág. 105). Esta y otras argumentaciones (2) desarrollan el principio de la división internacional del trabajo sobre la base de la diferencia de costes, como Smith. La aplicación del principio permite una mejor asignación de los recursos y aumenta el valor de la producción nacional y mundial.

3. La doctrina liberal de A. Smith.

En los tres siglos de mercantilismo, Europa pasa de tener una economía artesanal a dotarse de una incipiente economía industrial. En el siglo XVIII van arraigando las ideas liberales; la anterior aceptación del Estado todopoderoso va siendo sustituída por la defensa de los derechos del indivividuo y la valoración de la libertad.

Adam Smith dedica ocho capítulos del libro IV de La Riqueza de las naciones al "sistema mercantil", en los que establece sus propios principios e hipótesis sobre la economía internacional. Como han observado muchos autores, la posición de Smith ante la economía internacional seguía siendo "nacional"; es decir, el análisis seguía efectuándose desde la perspectiva de los «intereses generales» de la nación (Gran Bretaña en su caso). En este sentido, sin embargo, la posición de Smith representaba un cambio significativo: los intereses generales de la nación, identificados por los mercantilistas con los del Estado -identificado, a su vez, con la monarquía- eran ahora los de la sociedad -o un sector de la misma-. Esta variación en el enfoque del «interés general» se observaría más nítidamente en la obra de Ricardo, heredero de Smith en la tradición liberal y punto de referencia central de todo el pensamiento económico «clásico», más aún en los temas de economía internacional. Sin embargo, pese a la permanencia de una visión nacional, la teoría liberal representaba también un regreso de la visión internacionalista del mundo -y de la economía-: al punto de vista del enfrentamiento y el poder relativo se oponía el del interés compartido y la libertad. Desde la nueva óptica, en el intercambio entre naciones ganan todas (o, como se dice ahora, el comercio es un juego de suma positiva) y no, como sostenían los mercantilistas, ganaba una lo que perdía otra (juego de suma cero). Al igual que los comerciantes sacan provecho del enriquecimiento de sus vecinos -clientes-, sacan provecho las naciones del enriquecimiento mutuo que se deriva del intercambio de sus productos. Esta visión era una extensión al campo de las relaciones económicas internacionales de la teoría liberal del laissez faire: del mismo modo que la mano invisible del mercado (que hacía coincidir el interés privado con el público) y la especialización permitían aumentar la riqueza en el territorio nacional, el mismo

principio -si se le dejaba actuar- aumentaría la riqueza de los que intercambiaran productos en el mercado mundial.

La adopción de dos puntos de vista paralelos se manifiesta claramente en los beneficios que A. Smith atribuye al comercio internacional: por un lado, la herencia del mercantilismo se encuentra en la teoría de la «salida de excedentes», centrada en el interés nacional; por otro, la teoría de la especialización muestra una visión más internacionalista, pues si bien demuestra que el comercio exterior beneficia a la propia nación, demuestra que favorece a las otras naciones también. En ese contexto, se puede considerar que la visión liberal representa una vuelta al espíritu internacionalista que floreció durante la Alta Edad Media (Heckscher 1931, pág. 18) y cuyo declive Shumpeter sitúa desde el inicio del siglo XIII con la victoria pírrica del Papado sobre el Imperio.

El liberalismo edifica, desde su origen, una teoría de la especialización internacional. Trata de demostrar la ventaja que todas las naciones obtendrán de su especialización natural, la cual solo podrá producirse en un régimen de librecambio.

El análisis de la especialización se sitúa como eje de la doctrina, debiendo resolver tres problemas: 1) Explicar las condiciones que determinan la especialización internacional. 2) Demostrar las ventajas que cada nación obtiene de una especialización adecuada. 3) Definir las normas de la política económica (laissez faire y librecambio) (M. Byé 1977, págs. 116-8).

Antes de llegar al libro IV, Smith ha demostrado: a) que todo progreso fundamental está asociado a la división del trabajo, que aumenta la productividad -vía especialización, mejor asignación de recursos y economías de escala-; b) que ésta corresponde a una tendencia natural de los hombres a cooperar entre ellos,

intercambiando sus excedentes de producción por otros productos (3); c) y que, en consecuencia, el proceso de división del trabajo tiene como única limitación la dimensión del mercado (4).

Antes de abordar el principio de especialización, Smith establece dos funciones del comercio entre naciones: a) permite colocar los excedentes de algunos productos, dándoles así un valor del que carecían; b) amplía los mercados nacionales y, con ello, permite avanzar en el proceso de división del trabajo. Esto último, a su vez, aumenta la producción y renta nacionales (5). Es decir, aumenta la riqueza de las naciones que intervienen en el intercambio. Desde una perspectiva dinámica, Smith argumenta que el nivel de actividad económica -de producción- de una nación depende del capital de que dispone. Este solo puede aumentar en la medida en que aumenta el ahorro. El comercio exterior, al aumentar la producción y renta nacionales, aumenta el ahorro potencial y posibilita con ello la ampliación del stock de capital.

El principio de especialización de Smith (denominado después principio de la ventaja absoluta) no añade nada al expuesto más arriba; por el contrario, tiene un menor alcance. Partiendo de la analogía entre la conducta de la familia y de la nación (6), lo expone así: "Si un país extranjero puede proporcionarnos un bien más barato de lo que costaría producirlo en el nuestro, lo mejor es comprárselo a cambio de una parte del producto de nuestra propia actividad, centrando esta última en aquellos sectores en los que tenemos una particular ventaja". (Smith 1776, p.403).

A. Smith analiza las regulaciones aplicadas siguiendo la doctrina de "la balanza comercial". Todas ellas desfavorecen a la nación al impedir que rija el principio de especialización. La riqueza del país se aleja de su máximo potencial cuando el proteccionismo favorece la producción de bienes que requieren más cantidad de capital

de la que requerirían en caso de que actuara el principio de especialización internacional. El librecambio arrastra la eliminación de algunas empresas pero el aumento de actividad que genera contrarresta con creces la posible pérdida de capital fijo.

4. La escuela clásica

La teoría clásica, cuyo padre es A.Smith, se desarrolló y consolidó como cuerpo de doctrina en el periodo 1780-1870, llegando a alcanzar, con la obra de J.S. Mill, lo que Shumpeter denomina "una situación típicamente clásica" (Shumpeter 1954, pág. 434). Partiendo de la enseñanza de A. Smith, D. Ricardo y J.S. Mill -como autores principales-, construyeron el modelo clásico de comercio internacional. Simplificando se puede decir que este modelo está constituído por las dos teorías, consideradas complementarias por algunos, que desarrollaron estos autores: la teoría de la ventaja comparativa -D. Ricardo- y la teoría de los valores internacionales -J.S. Mill-.

La escuela clásica logra sentar los fundamentos del liberalismo en economía internacional. Lo hace desde la vertiente real y la monetaria, vinculadas en un modelo global construído sobre la teoría del valor-trabajo/incorporado ricardiana. Desde ambas, la aportación de los autores del siglo XIX (británicos sobre todo, pero también franceses -Say-), constituye una profundización y perfeccionamiento de las ideas de Smith y otros autores del siglo XVIII. En el terreno real (neutralidad del dinero)(6a), la teoría de la división internacional del trabajo se hace más precisa y logra extender el campo de aplicación de la especialización -y del librecambio- con la sustitución del principio de la ventaja absoluta por el de la ventaja comparativa. En el terreno monetario, la teoría

ricardiana del ajuste automático de la Balanza de Pagos hace lo mismo con la de Hume.

Para los clásicos, el único concepto de valor que tiene interés en sentido económico es el valor de cambio y es en su determinación que se centrarán sus esfuerzos (Shumpeter 1954, pág. 654). A. Smith consideró tres teorías distintas del valor de cambio: la teoría del valor-trabajo, la del coste y la de la utilidad-desutilidad de los bienes. Para explicar la primera, Smith utiliza un célebre ejemplo: "Si en una nación de cazadores cuesta usualmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará por o valdrá dos ciervos" (Smith 1776, pág. 47). Esta teoría del valor, reformulada por Ricardo (7), se constituiría en el eje del modelo clásico (8).

Los resultados teóricos de Ricardo al llegar al capítulo 7 de sus Principios .. son los siguientes: 1) la tasa salarial y la tasa de beneficio se mueven inversamente. La primera depende del precio de los bienes de subsistencia (9). 2) la libre circulación del capital, dentro de cada país, iguala la tasa de beneficio en todos los sectores (10). 3) Debido al progreso técnico, el precio de los productos manufacturados tiende a disminuir en relación al de los bienes primarios -determinantes del salario-. La causa se encuentra en el hecho de que en la agricultura impera la ley de rendimientos decrecientes, lo que no sucede en la industria. En consecuencia, la tasa salarial tiende a aumentar en relación a la tasa de beneficio, excepto si el progreso técnico se manifiesta en la agricultura o se importan más baratos los bienes salariales (11).

A partir de esa base, el comercio exterior cumple con cinco objetivos (Byé 1977, pág. 120): 1) Invertir la tendencia -a largo plazo- de la razón de cambio entre los bienes manufacturados y agrícolas. 2) Disminuir los salarios -mediante la importación de bienes salariales más baratos-, originando el aumento de los beneficios y posibilitando

la aceleración de la acumulación de capital. 3) Disminuir el gasto de los perceptores de renta y de beneficios mediante la importación de bienes manufacturados que son los únicos en consumir, incrementando con ello la parte de dichas rentas destinada a la formación de capital. 4) Ahorrar capital al liberar a este último de la producción de los bienes importados y asignarlo a industrias más eficientes, las exportadoras. 5) Aunque no se consiga aumentar la dotación de capital, el comercio exterior aumenta la oferta de bienes, lo que constituye, por sí mismo, un progreso.

En relación al quinto objetivo mencionado se establece el principio de especialización ricardiano (teoría de la ventaja comparativa), si bien el resultado de su aplicación no afecta solamente a la asignación de recursos sino a la distribución de la renta y al crecimiento económico.

La teoría de Ricardo de la ventaja comparativa (o de los costes comparativos) se sustenta sobre las siguientes hipótesis (Viner 1937, pág. 444, Byé 1977, págs. 120-1), enunciadas de forma más o menos explícita y desordenada:

a) No hay obstáculos al intercambio internacional de productos (no hay barreras aduaneras ni costes derivados de las mismas); no se toman en cuenta los costes de transporte.

b) Competencia perfecta.

c) Largo plazo para que puedan producirse los ajustes necesarios.

d) Inmovilidad internacional del trabajo y del capital. Esta hipótesis determina varios rasgos característicos del comercio internacional: 1) el valor relativo de los bienes difiere según se determine en el interior de un país o entre países. 2) las tasas de beneficio intersectoriales se igualan dentro de un país pero pueden diferir entre países. 3) Dentro

de un país la razón de cambio de dos bienes se establece según la cantidad de trabajo que incorporan; entre dos países la razón no se establece con este criterio.

e) El oro y la plata se distribuyen entre los países, mediante la competencia comercial, de forma que se asegura el intercambio que se produciría en régimen de trueque.

f) Costes constantes; cualificación laboral uniforme.

g) Las técnicas, que evolucionan, y la productividad de los factores (en especial, del trabajo) pueden diferir entre países.

h) Dos países, dos bienes. Ricardo supone, implícitamente, que los países que comercian tienen similar dimensión económica.

El principio de especialización basado en la ventaja comparativa encuentra su antecedente en la proposición de que conviene importar mercancías extranjeras siempre que puedan ser obtenidas con exportaciones obtenidas a un menor coste real que el necesario para la producción interna de los bienes importados (véase más arriba). Esta proposición fue incorporada explícitamente por Ricardo: será conveniente comerciar cuando los bienes que se importan "le cuesten menos trabajo comprándolos [en el extranjero] que produciéndolos ellos mismos." (citado por Viner, pág. 441) pero tiene una implicación que va más allá del enunciado de Smith. Implica que la diferencia de costes comparativos es el requisito suficiente para la existencia de ventaja en el comercio, que es la aportación original de Ricardo. Según Smith, un país debe importar aquello que es más barato en el exterior en términos del esfuerzo que requiere en el interior. Proposición que excluye que un país importe mercancías cuyo coste real en el interior sea menor que en el exterior y que implica que los países exportan las mercancías con menores costes reales internacionales. La teoría de Ricardo demuestra que es posible que un país importe productos cuyo coste real en el interior sea menor

que en el exterior. Con ello, las mercancías exportadas no tienen que ser las que tienen un menor coste real internacional. El teorema establece que un país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes cuyo coste relativo en el país (respecto a otros bienes) sea inferior al correspondiente coste relativo existente en otro país (12) y representa una generalización del principio smithiano de la ventaja absoluta y de las ventajas del comercio exterior, tanto mayores cuanto más librecambista sea este último.

En el análisis ricardiano, la causa del comercio internacional se encuentra en la diferencia de la productividad del trabajo en los distintos países; siempre que haya diferencia entre dos países en los costes relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos porque aumenta la producción total y la oferta y consumo en cada país. Esta teoría del comercio internacional centrada en los beneficios de la división internacional del trabajo con un criterio de especialización basado en la optimización de la asignación de recursos según el principio de los costes comparativos, puede considerarse la más longeva de la economía internacional. Pese al alto grado de abstracción de la teoría ricardiana (quizás debido a ello), ha logrado mantenerse con el paso del tiempo, y se ha convertido en un principio de lógica económica de la asignación de recursos ampliamente aceptado en la actualidad. De hecho, el principio ricardiano fue incorporado -con algunas variantes, como veremos- en el sistema neoclásico de economía internacional y sirve de referencia a todas las teorías que basan el comercio internacional en «diferencias» (de recursos, de productividad, de desarrollo, de historia).

El teorema de Ricardo señala que el precio relativo internacional debe estar comprendido entre los precios relativos nacionales (iguales a los costes relativos); nada

dice, sin embargo, sobre el punto de ese intervalo donde deba situarse. Es decir, sobre el reparto de las ganancias del comercio internacional. Esa indeterminación fue resuelta por la teoría de los valores internacionales de J. S. Mill; una teoría que aplicaba el mecanismo de los precios (vía oferta-demanda) y daba soluciones de equilibrio pero que, a la vez, tenía fuertes implicaciones sobre el comercio internacional real, que serían duramente cuestionadas por autores de corrientes críticas con la escuela clásica -y neoclásica-.

La posición de Ricardo en lo que se refiere a la determinación de la razón de cambio internacional queda claramente establecida al final de su ejemplo del paño y del vino. La razón que allí establece beneficia prácticamente igual a los dos países, lo que significa que esa fue su principal hipótesis en este terreno, dado el escaso interés que, como ya hemos señalado, demostró por este asunto. Esa posición sobre el reparto de las ganancias sería también mantenida por otros autores de la época (Ellis, James Mill, Mc Culloch). La introducción del factor demanda en la determinación de la razón de equilibrio parece corresponder a Pennington o Torrens pero es a J.S. Mill a quién se debe el planteamiento que perfeccionaron los autores neoclásicos -primero Marshall- y al que daría el nombre de "teoría de los valores internacionales". Dice Mill: "Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda pagar exactamente el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor, a la que hemos llamado ecuación de la oferta y la demanda." Y, poco después: "De modo que oferta y demanda no son sino otra forma de expresar la demanda recíproca; y decir que el valor se ajustará por sí mismo de modo que se igualen la oferta y la demanda equivale en realidad a decir que se ajustará por sí mismo

de manera que se iguale la demanda de una de las partes con la de la otra." (Mill 1844, págs. 511-2). Como señala Shumpeter, para Mill "La razón de cambio de equilibrio estará determinada por la condición de que la cantidad de cada uno de los dos productos que el país importador está dispuesto a tomar como razón sea igual a la cantidad que el país exportador está dispuesto a tomar en el mismo concepto (ecuación de la demanda internacional)" (Shumpeter 1954, págs. 674-5)(12a). Es decir, la razón de cambio se fija allí donde las cantidades ofrecidas y demandadas coinciden en el comercio entre dos países. Esto es, Mill recurre a la ley de la oferta y la demanda para establecer la razón de equilibrio. Este interés de Mill por el equilibrio será heredado, como veremos, por la escuela neoclásica, donde la idea del equilibrio se constituirá en el eje del análisis económico y de la economía internacional.

La combinación de la ley de Mill con el principio de la ventaja comparativa y la norma del librecambio permitía extraer conclusiones respecto al comercio exterior de Gran Bretaña y, en general, del comercio internacional. El comercio exterior de Gran Bretaña durante el siglo XIX se caracterizaba por una estructura en la que primaban las manufacturas en la exportación y las materias primas y los alimentos en la importación. Esta estructura podía ser explicada por el esquema ricardiano; Inglaterra tenía ventaja en las manufacturas porque el coste relativo de las mismas era menor en este país que en el resto del mundo (porque la productividad de sus factores, en particular el trabajo, era relativamente mayor en este sector, debido al mayor desarrollo económico y al progreso técnico). Los países coloniales, por el contrario, tenían ventaja comparativa en la producción y exportación de productos primarios, donde la productividad de su trabajo era relativamente mayor, dado el incipiente estado de desarrollo en que se encontraban. La conjunción de estas conclusiones con el principio Milliano de la oferta y

la demanda en la determinación de las ganancias relativas del comercio internacional, era categórica: como Gran Bretaña era un país grande, con gran demanda de importaciones y oferta de exportaciones, el precio relativo internacional que se establecería entre sus manufacturas y los productos primarios que importaba sería desfavorable a las primeras. Su mayor oferta de manufacturas (sobre todo, textiles) respecto a la demanda de sus compradores (importadores de los demás países), y su mayor demanda de importaciones respecto a la oferta (de exportaciones) de otros países, tendía a encarecer estas últimas y a abaratar las primeras, con el consiguiente efecto negativo en la relación real de intercambio de Inglaterra. (13).

La aportación de Mill a la teoría del comercio internacional, expuesta más arriba, se completa con la introducción de un instrumento de análisis (la elasticidad), de gran importancia en la investigación posterior. Por otro lado introduce algunos matices al principio general del librecambio. Acepta dos argumentos en favor de la protección si bien el primero lo justifica de forma temporal y el segundo lo rechaza como contrario al interés general pues requiere la ausencia de represalias para ser válido (Mill 1848, págs. 786-8). En primer lugar acepta el argumento de la industria naciente, de raíz mercantilista (Shumpeter 1954, cap 7) y desarrolado por List años antes (List 1841). En segundo lugar, reconoce que un país, mediante la prohibición o una fuerte protección, puede conseguir reducir los precios de los bienes que importa, si bien esta mejoría de la relación real de intercambio será posible si los demás países no toman medidas equivalentes con las exportaciones de Inglaterra.

En el orden monetario, la teoría de Ricardo perfeccionaba la de Hume y la de Mill aportaba nuevas variantes a la primera. La teoría cuantitativa, el patrón metálico y la libre circulación de metales sostenían el edificio del mecanismo de ajuste de la

balanza de pagos, el cual permitía dar neutralidad al dinero en el medio y largo plazo en cuanto a su influencia en la estructura, volumen y valor de los intercambios comerciales. El mecanismo de los precios corregía el desequilibrio de la balanza comercial por dos vías: a) por la vía monetaria: la entrada o salida de metales genera una alteración del valor y de los precios -absolutos y relativos- del dinero nacional (tipo de interés y tipo de cambio). Del valor, puesto que el incremento o disminución de dinero influye en el nivel de precios de las mercancías en sentido corrector del desequilibrio; del tipo de interés y el tipo de cambio: la entrada neta de metales, además de aumentar los precios, deprime el tipo de interés. En consecuencia, el capital tiende a salir del país y a depreciar el tipo de cambio; b) por la oferta y la demanda de mercancías -vía real-: el exceso de demanda extranjera -de exportaciones nacionales- y el defecto de la demanda nacional -de importaciones- provoca el superávit comercial pero a la vez aumenta los precios nacionales y deprime los extranjeros, lo que tiende a corregir el desequilibrio (Byé 1987, pág. 96).

5. La escuela neoclásica

Los clásicos habían conformado un cuerpo teórico en economía internacional que ligaba estrechamente los aspectos reales y monetarios. Sin embargo, la teoría del comercio internacional se configuraba como una teoría real en la que los precios relativos (reales: en términos de otros bienes) tenían un papel determinante. El énfasis en los precios derivaba en buena medida de Mill pero recibió su impulso decisivo con las principales teorías adoptadas por los neoclásicos (14).

El periodo clásico se cierra en los primeros años de la década de 1870, cuando irrumpe en la escena una nueva escuela que, denominada más tarde neoclásica (15), dominará la ciencia económica hasta la década de 1930 y nuevamente, y hasta nuestros días, después de la "revolución" keynesiana. La escuela neoclásica aporta una nueva teoría del valor (basada en la utilidad de los bienes y no en el trabajo que incorporan) y un modelo, el de equilibrio económico general, en el que todas las variables económicas consideradas relevantes (oferta, demanda y precios de los bienes y servicios productivos) aparecen interrelacionadas en un sistema de ecuaciones, cuya solución arroja unos valores que se denominan de equilibrio.

La nueva teoría de la utilidad fue expuesta, de forma casi simultánea, por tres autores de distinto origen (Jevons, Menger y Walras)(16). Es una teoría del comportamiento del consumidor, si bien su importancia rebasa ese ámbito y penetra en los de la producción y la formación de rentas. La teoría de la utilidad había sido desarrollada por los autores escolásticos, quienes, siguiendo a Aristóteles, analizaron el valor y el precio a partir de la utilidad y la escasez. Más tarde, en el S. XVIII, la teoría se mantenía viva y «la paradoja del valor» -que los diamantes tuvieran mayor valor que el agua pese a la mayor utilidad de este último- era resuelta satisfactoriamente. El valor de uso junto con la escasez determinaban el valor de cambio.

Con los clásicos el desarrollo de la teoría se paralizó. Como vimos, estos autores centraron su atención en el valor de cambio, convencidos de las escasas posibilidades que ofrecía el concepto «valor de uso» para construir una teoría del valor a partir de él. Entrado el siglo XIX aparecieron nuevos precursores de los neoclásicos: Dupuit, A. Walras, Gossen y otros. El concepto de utilidad marginal está presente en la obra de

todos ellos; también lo están las discusiones sobre cómo se relacionan necesidades -o deseos- y utilidad con valor.

El desarrollo moderno del concepto de utilidad y la elaboración de una teoría del valor basada en el mismo arranca de los tres autores arriba mencionados, quienes lo redescubrieron para la teoría económica. Trataron la utilidad -satisfacción de necesidades- como "causa" del valor; no se preocuparon mucho de su medibilidad y consideraron que la utilidad de una mercancía depende solamente de la cantidad de la misma.

La nueva teoría del valor se sustenta en dos principios (leyes de Gossen, en honor a su precursor); el primero, de la utilidad marginal decreciente, lo expresa así Marshall: "La utilidad marginal de una cosa para un individuo disminuye con cada aumento de la cantidad de la misma que tiene ya el individuo" (citado por Shumpeter 1954, págs. 993-4). Marshall la llamó ley de necesidades saciables. La segunda ley de Gossen es un teorema: para maximizar su satisfacción total, el individuo debe asignar cada bien susceptible de usos alternativos de forma que su utilidad marginal sea igual en todos ellos.

Los primeros autores neoclásicos quisieron demostrar que el principio de la utilidad marginal bastaba para deducir las razones de cambio entre mercancías. Es decir, consideraron -en oposición a sus predecesores clásicos- que los valores de uso de las mercancías explicaban -y no eran meramente condición necesaria como para aquellos- los valores de cambio. Lo esencial de la nueva teoría era que "el análisis de la utilidad marginal creaba una herramienta analítica de aplicabilidad general a los problemas económicos" (Shumpeter 1954, pág. 996). Además de ser fundamento del valor de cambio de los bienes de consumo -y servir de base, por lo tanto, a la teoría de

la demanda- "El principio de la utilidad marginal se aplica al fenómeno del coste y a la lógica de la asignación de recursos" (Shumpeter 1954, pág. 997), esto es al lado de la oferta del problema económico. Porque para los marginalistas el valor de cambio de los medios de producción -factores de producción- se explica por su utilidad indirecta, la que proporciona a través del producto final a los consumidores.

La profundización del análisis por ese camino llevaría al concepto de productividad marginal de los factores, fundamento más moderno de la retribución de los servicios productivos. Por ese mismo camino establecieron la teoría del coste basada en el uso alternativo de los factores, llamada teoría del coste de oportunidad.

Partiendo del principio de utilidad marginal, L. Walras creó un sistema de análisis económico que denominó el Equilibrio Económico General (EEG). El EEG es un sistema económico estático -todas las variables toman sus valores en un mismo tiempo t- en el que ciertas variables económicas (precios y cantidades de bienes de consumo y de producción y de servicios productivos) aparecen interrelacionadas -determinadas recíprocamente- en un sistema de ecuaciones simultáneas. Cuando ese sistema determina un conjunto de valores de las variables que no muestran tendencia a variar por la influencia de las propias relaciones incluídas en el sistema, decimos que el sistema está en equilibrio.

En 1887, Walras expresa por carta un deseo: "La teoría que estaría feliz y orgulloso que fuera considerada como uno "de los mayores esfuerzos científicos" de la época, es la determinación conjunta de los precios de los bienes y de los servicios productivos" (citado por Byé 1987, pág. 101). Este es, en síntesis, el contenido de la principal corriente en la teoría del comercio internacional que la escuela neoclásica irá desarrollando posteriormente. Dos autores contemporáneos de Walras, Edgeworth y

Pareto, aportaron nuevos conceptos y métodos analíticos al esquema del equilibrio general. Ambos profundizaron en la hipótesis de que el equilibrio de competencia perfecta resulta de una asignación óptima de los recursos. Edgeworth inventa la curva de contrato, que es el conjunto de asignaciones óptimas de los recursos; Pareto define más rigurosamente el concepto de óptimo.

La teoría neoclásica es ante todo una teoría del equilibrio. Es, asimismo, fundamentalmente estática. Y lo mismo puede decirse de la rama de la teoría que trata del comercio internacional. El modelo neoclásico de comercio internacional se ha desarrollado por dos vías distintas, aunque hasta cierto punto complementarias. Una vía centra el análisis de la especialización en los productos; la otra lo centra en los factores.

La primera vía es una reformulación de la teoría ricardiana (ventaja comparativa), completada con otra de la de Mill (demanda recíproca), adecuándolas a las hipótesis del nuevo modelo; la otra, más innovadora, encuentra la condición para la existencia de ventaja comparativa en las diferencias de dotación factorial. Es la teoría Heckscher-Ohlin, que lleva el nombre de los dos economistas suecos que la formularon.

Las hipótesis generales comunes a ambos modelos pueden resumirse así (Byé 1987, págs. 122-3):

a) El intercambio se realiza entre dos espacios (llamados habitualmente países o resto del mundo), separados por una frontera que 1) permite, sin traba alguna, el libre paso de mercancías (no hay aranceles ni otras barreras); y 2) impide el paso de los factores de producción (trabajo y capital).

b) Como en los clásicos, todo el análisis se realiza en términos reales: el intercambio es un puro trueque de mercancías. Se supone asimismo que la balanza comercial de los dos espacios-países está siempre equilibrada.

c) Hay competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores.

d) En los dos países se producen dos bienes (A y B). Las condiciones de la producción son tales que la relación marginal de transformación-sustitución entre los dos bienes es creciente en ambos países.

e) Los gustos del conjunto de la colectividad se pueden representar en un "mapa de indiferencia social". La relación marginal de sustitución entre los dos bienes es creciente y las curvas del mapa, que representan niveles crecientes de renta real, son convexas. Su forma depende de la elasticidad-precio de la demanda de ambos bienes.

f) En cada país, los productores minimizan sus costes y los consumidores maximizan su utilidad. El equilibrio se encuentra donde se igualan las relaciones marginales de sustitución en la producción y en el consumo.

La reformulación neoclásica de la teoría de Ricardo es una construcción elaborada a principios de los años 30 (Chipman 1965, pág. 685) por Haberler (1930), Viner (1931), Lerner (1932 y 1934) y Leontief (1933). La moderna teoría del equilibrio en el comercio internacional es heredera de la de Mill. Primero la reformula Marshall, dándole el nombre de teoría de la demanda recíproca, en su ensayo de 1869 (The Pure Theory of International Trade). Más tarde, en 1952, Meade aporta la geometría del modelo en equilibro general.

La nueva formulación del modelo clásico constituye una síntesis, en el marco del EEG, de las teorías de la ventaja comparativa y de la demanda recíproca. El nuevo

modelo toma en cuenta el lado de la oferta -alterando algunos supuestos de Ricardo- y el de la demanda -contemplado por Mill-. Las condiciones de la oferta quedan alteradas en dos sentidos, principalmente. Primero, la introducción de un segundo factor de producción, el capital o la tierra, junto al trabajo -único contemplado por Ricardo en su ejemplo teórico- y el abandono de la teoría del valor-trabajo, reemplazada por la teoría del valor-utilidad. Segundo, la sustitución del supuesto de productividad constante por el de productividad marginal decreciente. Al ser las productividades (del trabajo y del capital) decrecientes, el coste relativo -coste de oportunidad-, ya no es constante cualquiera que sea la combinación de los dos bienes que se produzca, sino que es creciente. Por el lado de la oferta, el modelo neoclásico se dota de un aparato analítico -frecuentemente expresado geométricamente- que incluye las siguientes herramientas: curvas de «transformación» o de «posibilidades de producción» -cóncavas ahora respecto al origen, por los costes crecientes-, «funciones de producción» con coeficientes de producción fijos o, más frecuentemente, variables.

La introducción de la demanda completa el nuevo modelo, que incluye así las dos caras del fenómeno económico. La demanda se expresa mediante un «mapa de indiferencia social», representativo de una función de utilidad social. El precio relativo ya no queda fijado exclusivamente por el coste relativo -coste de oportunidad- sino en conjunción con la demanda de los dos bienes. Así, puede haber muchos precios relativos diferentes; sin embargo, uno solo maximizará el valor de la producción y el consumo simultáneamente: es el denominado precio de equilibrio.

En este nuevo marco analítico, la teoría de la ventaja comparativa mantiene su vigencia. Los efectos son los mismos: aumenta la producción y el consumo de los dos países. Las causas de la diferencia de precios relativos se amplían al venir estos,

ahora, fijados por las condiciones de la oferta y de la demanda. Por un lado, la diferencia de los costes relativos puede deberse a diferencias de productividad del trabajo pero también del capital (o de otro factor); es decir, las funciones de producción pueden ser diferentes. Por otro, gustos distintos en los dos países pueden determinar precios relativos distintos en los mismos.

La segunda vía ofrece un planteamiento diferente. En la vía anterior las posibilidades de producción de cada país vienen dadas y es, como en Ricardo, la diferencia entre dichas posibilidades en unos y otros países -que se expresa en precios relativos diferentes- la que explica el comercio internacional. Más concretamente, si en el modelo ricardiano la causa última del comercio internacional radica en la diferente productividad del factor trabajo en los dos países y en la producción de uno y otro bien, en la reformulación neoclásica la causa se encuentra en la diferencia entre las funciones de producción o los gustos en uno y otro país. En el planteamiento alternativo se trata de determinar qué es lo que origina diferencias en las posibilidades de producción relativas de los países. Y para buscar la respuesta parten de una hipótesis opuesta a la conclusión dada por los autores de la primera vía: las funciones de producción son iguales en todos los países.

Esta segunda vía de análisis fue iniciada en 1919 por E. Heckscher y desarrollada más tarde, en 1933, por B. Ohlin. Lerner, en 1932, y Samuelson en 1948-9, añadieron, bajo algunos supuestos adicionales, una conclusión adicional a las proposiciones de los autores suecos.

Esta teoría constituye una alternativa de la versión neoclásica de la teoría ricardiana. El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) resuelve la ambigüedad que subyace en la causa última del comercio internacional expuesta por Ricardo y ampliada por los

neoclásicos. Si es la diferencia de productividad de los factores (trabajo y capital) la que explica la diferencia de costes y, en consecuencia, de precios relativos -sin tener en cuenta la demanda-, ¿qué explica esa diferencia de productividad de los factores de uno a otro país?. La multiplicidad de respuestas posibles -que desarrollan las teorías «neoricardianas»- dejaba cojo al modelo pues, en definitiva, ¿cuál de ellas sería la causa principal de la estructura comercial de cada país?.

En 1919, al analizar los efectos del comercio internacional sobre el precio de los factores de producción (tierra, trabajo y capital), Heckscher enuncia la propuesta básica de su modelo: lo que explica el comercio internacional es la diferente escasez relativa de los factores de producción en unos y otros países. Heckscher parte de la siguiente hipótesis: si consideramos que la productividad de los factores es la misma en todos los países, que los mismos bienes se producen de la misma manera en todos ellos (es decir, aplicando los factores en la misma proporción) y que los bienes distintos se obtienen con una proporción factorial diferente, ¿que puede hacer diferentes los costes relativos en dichos países?. Respuesta: distintos precios relativos de los factores, resultado de distintas dotaciones de los mismos. En los países donde abunda el capital (factor relativamente barato) los bienes que utilizan mayor proporción de capital serán más baratos -en relación a los demás países- y los que utilizan mayor proporción de trabajo serán más caros.

En su obra de 1933, Ohlin establecía la hipótesis de una «tendencia» hacia la igualación internacional del precio de los factores. Sin embargo, Lerner -en 1932-, Leontieff (que, en 1941, establecía la relación matemática, bajo ciertos supuestos, entre las dos variables) y Samuelson a finales de los 40, convirtieron la tendencia a la igualación en posición de equilibrio final. Sus teoremas, que incorporaban supuestos

rígidos sobre la producción (rendimientos constantes a escala) , fueron muy discutidos y llevaron a dar marcha atrás al propio Samuelson ("Ohlin was right"). En la interpretacion del teorema de Samuelson por Lancaster, el aparato analítico incorpora los instrumentos creados por Edgeworth (diagrama de caja -que establece la dotación factorial- y curva de contrato).

6. La economía monetaria internacional

La economía internacional de los neoclásicos establece una «dicotomía» entre la economía real y la monetaria, tanto a nivel nacional como internacional. La consideración del dinero como un «velo» que oculta el funcionamiento real de la economía, lleva a tratar separadamente los fenómenos reales y monetarios, si bien se admite que estos últimos pueden «perturbar» temporalmente el equilibrio de los primeros (Robinson 1971, págs. 89 y 98). Esta posición se refuerza con la adopción del modelo de EEG -que requiere tratar la oferta y demanda de cada bien en un mercado diferente- y de la ley de Walras que articula todos los mercados para que alcancen el equilibrio simultáneamente. En ese esquema se puede introducir el dinero (como medio de pago) en un mercado específico, aunque análogo a los mercados de bienes y servicios, con una oferta y demanda de dinero. Por aplicación de la ley de Walras, el mercado de dinero (en el que los oferentes son los demandantes de los demás bienes y los demandantes, los oferentes de esos mismos bienes), como los demás mercados, se equilibra -se vacía-. Esa incorporación del dinero en el modelo no elimina, sin embargo, la dicotomía: el precio que se fija en el mercado monetario no es el precio del dinero sino el nivel general de precios (Byé 1987, pág. 108). Así, el dinero es neutro, en

el sentido que no puede influir en los precios relativos. La aplicación estricta de la teoría cuantitativa da perfecta neutralidad al dinero: el aumento (la disminución) de la oferta monetaria ocasiona un aumento (descenso) de todos los precios monetarios (de los bienes y servicios de consumo pero también de los servicios productivos).

En economía internacional, como veíamos más arriba, la introducción del dinero se efectuaba en un régimen de patrón-oro. Para equilibrar la balanza comercial -o corriente- operaba entonces el esquema teórico (que funcionaba sólo parcialmente en la práctica) del ajuste automático. En el siglo XX, el colapso del patrón-oro -iniciado en 1914 y culminado en los años 30- y la adopción generalizada de un patrón fiduciario, llevó a replantear el modelo monetario en el ámbito nacional e internacional. En el nuevo modelo la oferta monetaria es una variable exógena pues viene determinada por la autoridad monetaria. El dinero es un stock (o una variable fondo), no un flujo. En el tratamiento de la demanda de dinero (que es endógena) se profundiza en el estudio del comportamiento de los agentes económicos frente al dinero. Así, Pigou reconsidera la teoría cuantitativa del dinero: en su modelo la demanda de dinero es una demanda de saldos definidos en términos reales (dependiente del ingreso real). Solamente cuando la cantidad de dinero disponible para el público excede la demanda de saldos, el exceso se convierte en demanda de otros bienes y produce un efecto inflacionista.

La influencia de la obra de Keynes (sobre todo el Treatise y la Teoría General) se dejará sentir pronto. A pesar de que algunos autores consideran que Walras y Keynes no son compatibles pues el primero establece una teoría real del equilibrio mientras el segundo una teoría real y monetaria del desequilibrio (17), lo cierto es que el EEG mantuvo su capacidad como «máquina de razonar» e integró a su lógica propia parte de los instrumentos de análisis keynesianos, así como de los problemas

planteados por Keynes. El resultado de esa integración (18) es la llamada «síntesis neoclásica», construída por Hicks (desde 1937) y Hansen (en los 50) y que gira en torno al modelo IS-LM. A partir de entonces, el tratamiento neoclásico de la economía monetaria internacional se inscribe en lo que los manuales denominan «macroeconomía de una economía abierta». El tratamiento contiene un conjunto de teorías con una mayor o menor carga keynesiana. Para dar entrada a los instrumentos y problemas de Keynes se distinguirá entre el largo plazo (precios flexibles y cumplimiento estricto de la teoría cuantitativa del dinero) y el corto plazo (precios rígidos, aceptación de hipótesis y marco keynesiano)(18).

Así, el análisis de la economía internacional a partir de los años 30 combinará teorías de raíz neoclásica con teorías de raíz keynesiana. Las teorías de raíz neoclásica se enmarcan en lo que se denomina el enfoque monetario del ajuste internacional. Las teorías de raíz keynesiana parten de los modelos presentados en el Treatise y la Teoría General; sobre esa base, se han desarrollado cuatro teorías del ajuste de la balanza de pagos (bienes y servicios o balanza comercial): la primera centra el ajuste en el mecanismo de precios (enfoque elasticidades); la segunda y la tercera lo centran en los ingresos (enfoque multiplicadores y enfoque absorción); la cuarta combina ambos enfoques (síntesis de Meade).

El enfoque monetario del ajuste internacional tiene dos alternativas teóricas, según el régimen cambiario que se adopte: cambios fijos -pero ajustables- o flexibles. Lo característico de este enfoque es a) la primacía otorgada al mercado monetario -desvinculado del real a largo plazo-; b) la utilización de la teoría cuantitativa (en una nueva formulación debida sobre todo a la escuela de Chicago); c) la adopción de dos hipótesis -para algunos, teorías-: la paridad de poder adquisitivo (PPA) y la paridad de

intereses (esperados o nominales) de las distintas monedas. En las dos alternativas, el equilibrio de la balanza de pagos o del tipo de cambio depende de la política y el mercado monetarios y no de los flujos de consumo e inversión (Johnson 1977, págs. 251-68).

En el enfoque monetario del ajuste en régimen de cambios fijos (denominado enfoque monetario de la balanza de pagos) se trata de determinar los mecanismos por los que se recupera el equilibrio de balanza de pagos cuando, de forma temporal, este se ha perdido. Este enfoque enlaza directamente con el mecanismo de ajuste automático de los clásicos (vía precios y movimiento internacional de metales), si bien el análisis del equilibrio se desplaza desde la balanza por cuenta corriente al conjunto de la balanza de pagos. Al considerar los movimientos de capital, el equilibrio se alcanza cuando las reservas no varían y no cuando el saldo por cuenta corriente es cero. Este enfoque fue construído entre los años 50 y 70 y se expresa en los modelos de Polak (1957), Mundell (1962 y 1971), Dornbush (1973) y Johnson (1977). En estos modelos la oferta monetaria sigue siendo exógena, mientras la función de demanda de dinero depende del nivel de precios y del producto real (en algunos modelos, del tipo de interés también). En términos generales, cabe señalar que la teoría monetaria de la balanza de pagos descansa en las siguientes hipótesis (Requeijo 1985, pág. 39): a) flexibilidad total de precios en todos los mercados; entonces, se cumple estrictamente la teoría cuantitativa del dinero y un aumento o disminución de la oferta monetaria origina una variación proporcional y del mismo sentido en el nivel de precios. b) Se cumple, en términos de flujos, la ley de Walras. c) La oferta monetaria la establece el banco central, que no esteriliza la variación de reservas. d) La demanda de dinero es estable.

Sobre esta base, el equilibrio de la balanza de pagos (las reservas no varían) se alcanza con el equilibrio en el mercado monetario. Un déficit (superávit) de la balanza de pagos se debe a un exceso (defecto) de oferta monetaria sobre la demanda de dinero. Así, el déficit puede ser resultado de una excesiva expansión del crédito interno y no de variables exógenas como la disminución de la demanda externa de bienes o activos internos. Y la corrección del desequilibrio vendrá, por lo tanto, de la mano de la política monetaria (Krugman 1987, pág. 588).

El enfoque en régimen de cambios flexibles se centra en la determinación del tipo de cambio de equilibrio. En esta vía, el principio de la paridad de poder adquisitivo (PPA) constituye el eje del análisis. Este principio fue enunciado en la época mercantilista y está presente en la obra de Mill y Marshall. Ya en el siglo XX fue expuesto por Cassel para quien el primer factor determinante en la fijación del tipo de cambio es la PPA. Sin embargo, el propio Cassel advierte que el tipo de cambio puede desviarse de la PPA porque se compran y venden divisas por motivos distintos que para adquirir o vender bienes y servicios, concretamente para invertir o pagar/cobrar intereses al/del exterior. Asimismo, las expectativas sobre el tipo de cambio futuro (depreciación o apreciación) pueden influir sobre el tipo de cambio al contado. En el enfoque monetario del tipo de cambio -desarrollado en los 70, poco después del enfoque anterior- adquiere una posición central el mercado de divisas. El modelo parte de la «ley de precio único» (el precio de los productos comerciados internacionalmente se iguala en todos los países cuando se expresan en una sola moneda) de la que deriva el principio de la paridad de poder adquisitivo (considerando que el nivel general de precios de los países queda establecido por el de los bienes comerciados).

La aproximación keynesiana a la economía internacional contenida en el Treatise establece una condición de equilibrio externo similar a la del enfoque monetario de la balanza de pagos: el equilibrio de esta última se da cuando el saldo por cuenta corriente (B) iguala al préstamo neto al/del exterior (L). En régimen de patrón-oro (al que se refería Keynes), ello implica que no haya entrada ni salida de oro. Para Keynes, el valor de B y de L depende de variables distintas: nivel de precios (nacionales y extranjeros) para B, nivel de tipos de interés (nacionales y extranjeros) para L. En consecuencia, el mantenimiento del equilibrio externo puede conducir a un desequilibrio interno.

Los años 30 fueron años de crisis (recesión, paro, deflación); en ese contexto, la preocupación de Keynes y sus seguidores estuvo centrada en el estudio del nivel de actividad económica y en el problema del paro. En economía internacional, esa preocupación se manifestó en el enfoque dado a las relaciones económicas internacionales. Como ya habían señalado los mercantilistas, un déficit de balanza comercial (o corriente) significa dar más empleo a los factores extranjeros que a los nacionales (el saldo representa la diferencia entre el gasto nacional dedicado a retribuir factores extranjeros y el gasto extranjero dedicado a retribuir factores nacionales). Por ello, un déficit por cuenta corriente (un B negativo) equivale a la importación de paro, mientras que un superávit permite exportar el paro. A partir de esas ideas, el equilibrio de la balanza corriente (o al menos la reducción del desequilibrio) se convirtió en tema de análisis y el teorema de las «elasticidades críticas» fue uno de sus resultados. Este teorema, conocido como la condición Marshall-Lerner, fue propuesto inicialmente por J. Robinson en 1936 y establece que la depreciación o devaluación del tipo de cambio de la moneda nacional mejorará el saldo de la balanza comercial solamente cuando la

suma de las elasticidades de demanda (de exportaciones nacionales por parte del resto del mundo y de importaciones extranjeras por parte de nacionales) sea mayor que la unidad (siendo infinitas las elasticidades de oferta de exportación e importación - exportación del resto del mundo-). En este enfoque (más bien en esta versión simplificada), la variación de precios relativos aparece como el elemento central del ajuste: la devaluación encarece los precios de los productos importados en moneda nacional y abarata los precios en moneda extranjera de los productos de exportación. En consecuencia, aumenta la demanda de exportaciones y deprime la demanda de importaciones; por ello, el interés se centra en la estimación de las condiciones necesarias para que la diferencia algebraica entre la variación del valor de la exportación y el de la importación sea positiva.

En los años 40, las ideas de Keynes sobre los multiplicadores fueron aplicadas a la teoría de balanza de pagos. Se trataba de estudiar el efecto de las variaciones de renta sobre la balanza de bienes y servicios. El denominado «enfoque de multiplicadores» parte de un doble supuesto: a) los precios son fijos (incluído el tipo de cambio); b) hay desempleo (Requeijo 1985, pág. 35). Sobre esta base y considerando la identidad macroeconómica de raíz keynesiana (Y – C + I + X - M) se establece una variación de la renta inducida por la variación positiva de I o X. Introduciendo las propensiones a importar y ahorrar, se obtiene un «multiplicador del comercio exterior» que determina el aumento de renta debido a un incremento de la exportación o la inversión. Este enfoque permite analizar el proceso de reequilibrio de [X- M] inducido por el aumento de renta. Este último permitirá un ajuste parcial puesto que el crecimiento de M será inferior al de X. La principal conclusión es que todo desequilibrio de [X - M] altera el nivel de renta y genera un proceso de ajuste automático parcial.

El enfoque absorción fue planteado a principios de los años 50 (Alexander 1952). En este caso se estudia el efecto de una devaluación sobre [X - M] pero no vía precios sino vía variación de agregados. En la identidad macroeconómica, denominamos absorción (A) a la suma [C + I]. Si hay un déficit en la balanza de bienes y servicios (X - M < 0), el efecto de la devaluación dependerá de la variación que induce en Y y en A. Puesto que:

X - M (B) – Y - A, el aumento de B sólo se logrará cuando la devaluación aumente en mayor medida Y que A. Sin embargo, como el incremento de Y genera una mayor absorción, para que la devaluación pueda corregir el desequilibrio será preciso contener la absorción deprimiendo de algún modo (política monetaria o fiscal) la demanda interna (absorción).

La síntesis de Meade (Meade 1951) integra los dos mecanismos correctores del déficit (vía precios y vía ingreso). Se parte del supuesto de desempleo; tres fases siguen a la devaluación encaminada a aumentar [X - M]. En la primera, la principal corrección del déficit se realiza vía precios relativos: el alcance de la misma dependerá de la condición Marshall-Lerner. Meade señala que puesto que lo que se pretende es deprimir los precios internos respecto a los precios internacionales, el mismo efecto puede lograrse con una deflación interna (aunque es una solución poco plausible). En la segunda etapa, la demanda de crédito aumenta como consecuencia de la reactivación propiciada por la devaluación; ello induce un aumento de los tipos de interés y la afluencia de capital extranjero. En la tercera etapa, el aumento del tipo de interés tenderá a reducir la absorción (C + I). El efecto global del doble ajuste (vía precios, aumentando [X - M]; vía absorción, reduciendo [C + I]) dependerá tanto de la propensión marginal a importar del país analizado como de la propensión a importar

productos de este país por el resto del mundo. Este análisis pone de manifiesto la interdependencia de los países en sus procesos de ajuste de la balanza corriente. En efecto, el ajuste será tanto más rápido y efectivo cuanto más simétrica (pero opuesta) sea la respuesta del resto del mundo al proceso descrito: mayor demanda de importación, caída de tipos de interés, mayor absorción, mayor propensión a importar.

Notas

(1) Esta sinopsis es incompleta. Los cinco puntos tratados deben completarse con, al menos, cuatro más: a) las nuevas teorías del comercio internacional; b) Marx y los heterodoxos; c) teoría de la protección; d) teoría de la integración (real y monetaria). Por falta de tiempo, no los he introducido aquí. Este trabajo constituye un primer borrador -parcial- de un libro sobre la teoría del comercio internacional, que espero terminar este año. Sobre el primer tema dispongo de una base (la síntesis de las nuevas teorías contenida en mi artículo "Los modelos de Comercio internacional. Un resumen histórico.") y de bastante material recopilado y tratado. El segundo tema (Marx) es el objeto de un epígrafe (2.4: "El papel del comercio exterior en el modelo de Marx") en el tema 2 de mis Apuntes de teoría del comercio internacional. Otro apartado de los Apuntes está dedicado a los heterodoxos (6.2: "La teoría sobre la relación real de intercambio. La argumentación clásica, neoclásica y de Keynes. La teoría de la dependencia. La tesis Singer-Prebish.").

(1a) Shumpeter establece las siguientes razones para explicar por qué fueron agresivos los estados nacionales: "Los nuevos poderes soberanos eran belicistas por sus estructuras sociales. Habían nacido de un modo azaroso. Ninguno de ellos poseía todo lo que deseaba y necesitaba" y "todos se vieron pronto rodeados por nuevos mundos que invitaban a una conquista en competición y concurrencia. A causa de esa situación y de la estructura social de la época la agresión -o la "defensa", que es lo mismo- se convirtió en el eje de la política.". "Todo eso suscitaba gobiernos fuertes" que se vieron motivados a fortalecerse "mediante el desarrollo de los recursos de sus territorios y el sometimiento de dichos recursos a su servicio." "En la mayoría de los países, el príncipe llegó a personificar el estado y la nación a partir del siglo XVI. Consiguió

someter todas las clases a su autoridad (..). La riqueza y el poder de ese estado eran el objetivo indiscutido de la política: el objetivo de la política económica era la consecución de una renta pública máxima para el consumo de la corte y del ejército; y el de la política exterior era la conquista." "Todo eso significaba (..) administación de todas las cosas, lo cual significó a su vez el nacimiento de la burocracia moderna, hecho no menos importante que el nacimiento mismo de la clase de los negociantes." Shumpeter 1954, págs. 187-8.

(1b) Heckscher retoma un argumento de Mill para explicar la doctrina mercantilista según la cual lo bueno es exportar y lo malo importar. La hipótesis de que el beneficio del comercio exterior proviene del lado de la exportación porque da salida a los excedentes y proporciona un gran mercado para los productos -ideas heredadas por Smith- "(..) se comprende fácilmente si tenemos encuenta que hasta ahora los que hacen y guían la opinión en cuestiones mercantiles han sido siempre las clases vendedoras." (Mill 1848, pág. 501).

(2) Otro autor de principios del XVIII, Lindsay (The interest of Scotland considered) establece también el principio: "podemos entonces razonablemente suponer que, como mínimo, podemos comprar ... esos productos de lana un 10% o 15% más baratos en Inglaterra de lo que nos costaría hacerlos aquí; y si fabricamos ropa de lino y la vendemos en Inglaterra con un beneficio entre un 5% y un 10% y compramos, a cambio de ella, productos de lana entre un 10% y un 15% más baratos de lo que aquí nos costarían, entonces ganaremos con este comercio entre un 15% y un 20% y, en consecuencia, los brazos ocupados en la fabricación de lana deberían ocuparse en la fabricación de lino, pues en caso contrario perdería el país el trabajo que así se ahorra."

(3) El comercio es indisociable de la especialización porque sin él ésta no sería posible. El comercio nace de la existencia de un excedente, que se convierte en la oferta de los productores -oferta de exportación, en el caso del comercio exterior-. Requiere, en ese sentido, un mínimo desarrollo económico de las sociedades, fruto en buena medida de la especialización, capaz de generar ese excedente. Para que haya comercio, debe haber especialización. Dice Smith: "Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra." (Smith 1776, p. 16). Así, para Smith, la división del trabajo es la consecuencia de la propensión humana al intercambio, es decir al comercio. "De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra, es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo." (p. 17). De manera que por un lado la especialización requiere el intercambio y por otro, es el deseo -innato- de intercambiar el que conduce a la especialización.

(4) En este contexto, el comercio exterior es una aplicación al marco mundial de la función del comercio en el marco nacional: "Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esa división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado". Dado que el

intercambio es causa y efecto de la especialización, cuanto mayor sea el primero, mayor será la segunda.

(5) "La importación de oro y de plata no es el principal, y menos aún el único beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos nuevos y adicionales beneficios. Remiten al exterior el excedente del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país. Confieren valor a las cosas nacionales superfluas, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera incrementan sus disfrutes. Gracias al comercio exterior la limitación del mercado doméstico no impide que la división del trabajo, en una rama particular de las artes y de las manufacturas, sea llevada hasta su máxima perfección. Abriendo un mercado más amplio para cualquier porción del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico , lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual, y por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad." (Smith 1776, págs. 394-395). Smith asigna dos funciones al comercio exterior: a) dar salida al excedente que carece de demanda interna; b) fomentar la especialización. En realidad, ambas funciones son complementarias pues la primera se deriva en parte de la segunda. En la forma en que Smith explica la primera función se advierte una reminiscencia del pensamiento mercantilista. Mun, por ejemplo, dice: "Supongamos que cuando este reino está abundantemente abastecido con telas, plomo quincalla, hierro, pescado y otros productos nativos, exportemos anualmente el excedente a países extranjeros (..)"(T. Mun 1677, p.58).

(6) "Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo." (Smith 1776, p. 402). "Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino". (p.403). La analogía recuerda también el planteamiento de algunos mercantilistas, por ejemplo Mun.

(6a) "Como en realidad todo comercio es un trueque, ya que el dinero es simplemente un instrumento para cambiar unas cosas por otras (..)." (Mill 1848, pág. 504).

(7) Los principales elementos de la teoría del valor-trabajo ricardiana son los siguientes: 1) ningún bien tiene un valor permanente que pueda servir de base o referencia para determinar el valor de los demás bienes entre sí. La utilización del trabajo o el trigo -como hace Smith- como numerario o unidad de cuenta del valor solo permite una aproximación al "valor real" de los bienes, el cual 2) depende fundamentalmente -aunque no exclusivamente- del trabajo necesario para producirlos. 3) La utilización de capital fijo de distinta duración y en distinta proporción al trabajo empleado en la producción de unos y otros bienes altera el principio general de la teoría.

(8) "Como hemos visto (..) el problema del valor ha de ocupar siempre una posición axial, como principal instrumento analítico de toda teoría pura que trabaje con un esquema racional" (Shumpeter 1954, pág. 654).

(9) (Ricardo 1817, pág. 26): "El valor del trabajo no puede aumentar sin una reducción de las utilidades".

(10) Id, págs. 68-69.

(11) Id, págs. 71-72.

(12) La célebre demostración con el ejemplo del paño y el vino se encuentra en Ricardo 1817, págs. 102-3.

(12a) Viner enuncia de esta forma el principio de Mill: "En condiciones de equilibrio, el valor de las exportaciones debe ser igual al de las importaciones" (Viner 1937, págs. 447-8)

(13) " (...) los países más ricos son, *caeteris paribus*, los que menos ganan con un volumen determinado de comercio exterior: ya que siendo en ellos mayor la demanda de mercancías en general, es probable que sea también mayor en ellos la demanda de mercancías extranjeras, modificándose así la relación de intercambio en su perjuicio." J. S. Mill 1848, pág. 521. Si bien añade: "Cierto que sus ganancias totales con el comercio exterior son, por lo general, mayores que las de los países más pobres, ya que realizan un volumen mucho mayor de negocios y obtienen la ganancia de la baratura que acompaña a un gran consumo, pero su ganancia en cada uno de los artículos es menor."

(14) Para la redacción de este epígrafe he utilizado, parcialmente, J. Oyarzun (1990): Apuntes de teoría del comercio internacional. Editado por el Centro de Estudios Ramón Areces (CEURA), págs. 34-44.

(15) La denominación «escuela neoclásica» ha acabado por imponerse debido principalmente a su utilización por la mayor parte de los economistas de Estados Unidos. El término neoclásico es, sin embargo, algo equívoco porque algunos de los fundamentos de la nueva escuela constituyen una ruptura con los de los clásicos. La presencia de la figura de A. Marshall entre los principales autores de la nueva escuela contribuye a explicar la adopción del término neoclásico para denominarla pues es conocida la posición ecléctica de Marshall respecto a sus antecesores clásicos y su frecuente defensa de los mismos (se le atribuye el dicho "todo está en Adam Smith").

(16) W.S. Jevons (1835-1882) publicó su obra principal: Theory of Political Economy, en 1871. C. Menger (1840-1921) publicó la suya : Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, el mismo año. L. Walras publicó sus Elements d'économie politique pure en 1874.

(17) Dice A. Barrère :"Se intenta reconciliar el análisis de Walras con el de Keynes, la micro y la macro, la teoría del equilibrio y las teorías de los desequilibrios. Estos intentos parecen subestimar el hecho de que las grandes divergencias existentes entre esas interpretaciones no tienen su origen en los instrumentos de análisis empleados por cada una de ellas sino en sus fundamentos. Así debe tenerse en cuenta un elemento esencial: unos analizan un mundo económico real, los otros un mundo económico a la

vez real y monetario; la conciliación de ambos no es nada evidente." Citado por Byé 1987, pág. 115.

(18) Esa integración de los instrumentos y problemas keynesianos también se manifiesta en la distinción entre paro neoclásico y paro keynesiano.

Bibliografía

S. A. Alexander (1952): "Efectos de una devaluación sobre la balanza comercial." En Ensayos de economía internacional (R. Caves y H. Johnson edits.), Ed. Amorrortu, Buenos Aires 1972.

K.J. Arrow, F.H. Hahn (1971): Análisis general competitivo. Ed. Fondo de Cultura Económica (F.C.E), Madrid 1977.

O. Bajo (1991): Teorías del comercio internacional, Ed. A. Bosch, Barcelona 1991.

A. Barrère (1974): Histoire de la pensée économique et analyse contemporaine. Ed. Montchrestien, Paris 1974.

M. Blaug (1962): Teoría económica en retrospección. Ed. F.C.E, Madrid 1988.

M. Byé, G. Destanne de Bernis (1977): Relations économiques internationales. I. échanges internationaux. Ed. Dalloz, Paris 1977.

M. Byé, G. Destanne de Bernis (1987): Relations économiques internationales. Ed. Dalloz, Paris 1987.

F. Cabrillo (1991): El nacimiento de la economía internacional. Ed. Espasa calpe, Madrid 1991.

J.S. Chipman (1965): "A survey of the Theory of International Trade". Econometrica, vols. 33 (oct. 1965), 34 (ene. 1966), págs. 685-760, 18-76.

R. Dornbusch (1973): "Devaluation, money and non trade goods.", en The American Economic Review, 63, dic. 1973.

P.T. Ellsworth (1938): The International Economy. Ed. MacMillan, U.S.A 1969.

L. Gomes (1990): Neoclassical International Economics. An historical survey. Ed. Macmillan, London 1990.

L. Gomes (1987): Foreign trade and the national economy: mercantilist and classical perspectives. Ed. Macmillan, London 1987.

M. Grice-Hutchinson (1978): El pensamiento económico en España (1177-1740). Ed. Crítica, Barcelona 1982.

G. Haberler (1933): El comercio internacional. Teoría de las relaciones económicas internacionales y exposición y análisis de la política del comercio exterior. Ed. Labor, Madrid 1936.

E. Heckscher (1919): "The effect of foreign trade on the distribution of income", en Readings in the theory of international trade, Ed. Ellis, J.S, Metzler, 1948. Págs. 272-300.

E. Heckscher (1931): La época del mercantilismo. Ed. F.C.E, México 1983.

H. G. Johnson (1972): Further essays in monetary economics. Ed. Allen & Unwin, London 1972.

H. G. Johnson (1977): "The monetary approach to the balance of payments.", en Journal of International Economics, 7 (3), ago. 1977.

J. M. Keynes (1923): Breve tratado sobre la reforma monetaria. Ed. F.C.E., México 1992.

J. M. Keynes (1930): A treatise on money. Ed. MacMillan, London 1930.

J. M. Keynes (1936): Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Ed. F.C.E. México 1977.

P. Krugman, M. Obstfeld (1987): International Economics. Theory and Policy. Ed. Scott, Foresman and Company, Illinois 1987.

P. Krugman (Ed.)(1987): Strategic Trade Policy and the New International Economics. Ed. MIT Press, Cambridge (EEUU) 1987.

K. Lancaster (1957): "El modelo de comercio de Heckscher-Ohlin: un tratamiento geométrico.", en Comercio Internacional, textos escogidos. Selección de J. Baghwati, Ed. Tecnos, Madrid 1975. Págs. 42-64.

W. Leontief (1933): "El uso de las curvas de indiferencia en el análisis del comercio exterior.", en Comercio Internacional, textos escogidos. Selección de J. Baghwati, Ed. Tecnos, Madrid 1975. Págs. 21-8.

W. Leontief (1953): "Producción nacional y comercio exterior: reconsideración de la posición del capital americano.", en Comercio Internacional, textos escogidos. Selección de J. Baghwati, Ed. Tecnos, Madrid 1975. Págs 77-112.

A. P. Lerner (1932): "Factor Prices and International Trade." En Economica, feb. 1952.

A. P. Lerner (1944): The economics of control. Ed. MacMillan, New York 1944.

S. B. Linder (1961): An essay on trade and transformation. Ed. Almquist & Wicksell, Uppsala.

F. List (1841): Sistema nacional de economía política. Ed. F.C.E, México 1979.

G.D. MacDougall (1951): "British and american exports: a study suggested by the theory of comparative costs, part I", en Economic Journal, vol 61, págs 697-724.

A. Marshall (1979): The pure theory of international trade. Apéndice J de Money, credit and commerce, Ed. MacMillan, London 1923.

J. Meade (1951): The theory of international economic policy. Vol. I. The balance of payments. Ed. Oxford University Press, London 1951.

J. Meade (1952): A geometry of international trade. Ed. Allen & Unwin, London 1952.

J. Meade (1955): The theory of international economic policy. Vol II. Trade and welfare. Ed. Oxford University Press, London 1955.

J. S. Mill (1848): Principios de economía política. Ed. F.C.E, México 1985.

T. Mun (1664): La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Ed. F.C.E, México 1978.

T. Mun (1621): Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Occidentales. Ed. F.C.E, México 1978.

R. Mundell (1962): "The appropiate use of monetary and fiscal policy under fixed exchange rates.", en Staff Papers 9 del F.M.I, mar. 1962.

R. Mundell (1963): "Movilidad del capital y política de estabilización con tipos de cambio fijos y con tipos de cambio flexibles.", en Ensayos de economía internacional (R. Caves y H. Johnson edits.), Ed. Amorrortu, Buenos Aires 1972.

R. Mundell (1971): Croissance et inflation, des relations entre développement, monnaie et balance des paiements. Ed. Dunod, Paris 1977.

D.P. O'Brien (1975): Los economistas clásicos. Ed. Alianza Universidad, Madrid 1989.

B. Ohlin (1933): Comercio interregional e internacional. Ed Oikos-Tau, Barcelona 1971.

J. Oyarzun (1990): Apuntes de teoría del comercio internacional. Editado por el Centro de Estudios Ramón Areces (CEURA).

J. Oyarzun (1993): "Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico." En Temas de organización económica internacional, cap. 1. Ed. McGraw Hill, Madrid 1993.

A. Piettre, A. Redslob (1986): Histoire de la pensée economique et analyse des theories contemporaines. Ed. Dalloz, Paris 1986 (octava edición).

J. Polak (1957): "Monetary analysis of income formation and payments problems", en Staff Papers del I.M.F, 6, nov 1957.

R. Prebisch (1950): The economic development of Latin America and its principal problems. C.E.P.A.L, New York 1950.

J. Requeijo (1985): Introducción a la balanza de pagos de España. Ed. Tecnos, Madrid 1985.

D. Ricardo (1817): Principios de economía política y tributación. Ed. F.C.E, México 1973.

J. Robinson (1936): Essays in the theory of employment. Ed. MacMillan, London 1936.

J. Robinson (1971): Herejías económicas. Ed. Ariel, Barcelona 1976.

J. Robinson y J. Eatwell (1973): Introducción a la economía moderna. Ed. F.C.E, México 1976.

E. Roll (1939): Historia de las doctrinas económicas. Ed. F.C.E, México 1974.

P. Samuelson (1948): "International trade and the equalisation of factor prices", en Economic journal, 6/1948.

P. Samuelson (1949): "International factor-price equalisation once again", en Economic journal, 6/1949. Hay traducción al castellano de este segundo artículo: "Algo más sobre la igualación internacional de los precios de los factores", en Ensayos de economía internacional, Ed. por R. Caves y H. Johnson, Amorrortu editores, Buenos Aires 1972.

J. A. Shumpeter (1954): Historia del análisis económico. Ed. Ariel, Barcelona 1971.

H. Singer (1950): "Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios", en Economía del comercio y desarrollo. Ed. Amorrortu, Buenos Aires 1971.

A. Smith (1776): Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Ed. F.C.E., México 1981.

H.W. Spiegel: El desarrollo del pensamiento económico. Historia del pensamiento económico desde los tiempos bíblicos hasta nuestroa días. Ed. Omega, Barcelona 1990.

R. Vernon (1966): "International investment and international trade in the product cycle.", Quarterly Journal of Economics, vol. 80, mayo, págs. 190-207.

J. Viner (1937): Studies in the theory of international trade. Ed. A.M. Kelley, New York 1975.

J. Viner (): "Pensamiento mercantilista", artículo de la Enciclopedia de Ciencias Sociales.