

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Teorías clásicas del comercio internacional y sus antecedentes: de Aristóteles a Rybczynski

*Classical theories of international trade and their antecedents: from Aristotle to Rybczynski**

José Manuel Muñoz Puigcerver¹

1. Doctor en Economía, por la Universidad CEU-San Pablo, especialidad en Economía Internacional. Profesor de Economía Internacional en la Universidad Nebrija. Investigador en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad CEU-San Pablo de Madrid. Docente de los Grados de Creación, Administración y Dirección de Empresas, Relaciones Internacionales y Turismo y del MBA Jóvenes Talentos en la Universidad Nebrija de Madrid. jmmunozpuigcerver@gmail.com ; <https://orcid.org/0000-0002-4529-0852>

*El desarrollo de este artículo está basado en Schwartz, P. (2010): *¿Comercian las naciones o las personas? La idea de nación comerciante como base teórica del mercantilismo.*

RESUMEN

En un contexto internacional como el actual, en el que las pulsiones proteccionistas vuelven a campar a sus anchas, resulta conveniente realizar una mirada retrospectiva hacia aquellas teorías económicas que propugnan una mayor liberalización comercial como modelo de crecimiento económico. Desde los economistas clásicos y sus antecesores (Adam Smith y David Ricardo, entre otros); hasta los modelos planteados en el siglo XX (Heckscher-Ohlin o Stolper-Samuelson), pasando por ciertos defensores del proteccionismo; en este artículo se pretenden analizar los beneficios derivados de la actividad comercial enunciados por las diversas teorías en aras de proceder a su incorporación en las decisiones de política económica y, más concretamente, en la política comercial -tanto hacia el interior, como hacia el exterior- ejecutada por los distintos países o bloques comerciales.

Palabras clave: Comercio internacional. Liberalización comercial. Políticas comerciales. Teorías clásicas de comercio.

ABSTRACT

In an international context such as the current one, in which protectionist impulses are once again at their ease, it is convenient to take a retrospective look at those economic theories that advocate greater trade liberalization as a model of economic growth. From the classical economist and their predecessors (Adam Smith and David Ricardo, among others) to the models raised in the twentieth century (Heckscher-Ohlin or Stolper-Samuelson), through certain defenders of protectionism, this article attempts to analyze the benefits derived from commercial activity enunciated by the various theories to proceed to their incorporation in economic policy decisions and, more specifically, in commercial policy -both at home and abroad- implemented by the different countries or commercial blocks.

Keywords: International trade. Trade classic theories. Trade liberalization. Trade policies.

1. INTRODUCCIÓN

En el presente artículo, se analizan las diferentes teorías comerciales clásicas y la evolución histórica que han experimentado; examinando desde las pioneras de Adam Smith o David Ricardo, o las ya desarrolladas en el siglo XX de Samuelson y Rybczynski. El análisis de la teoría del comercio internacional nos ayuda a evaluar con mayor precisión las políticas comerciales aplicadas por cualquier país o unión aduanera ya que, gracias a ello, podremos comprender mejor cuáles son los beneficios derivados de la práctica comercial, por qué se producen, qué condiciones han de darse para que tengan lugar e, incluso, cómo se redistribuyen. De esta manera, se pueden comparar los postulados de las distintas teorías examinadas con la praxis llevada a cabo por cualquier bloque comercial, de forma que llegue a comprobar si este está aprovechando todos los beneficios potenciales que, según las distintas teorías, la liberalización comercial aporta a quienes la ponen en práctica.

2. LOS PRECURSORES: DE ARISTÓTELES A TURGOT

Los orígenes de las primeras teorías que tratan de explicar los beneficios que se pueden derivar del comercio hay que buscarlos mucho antes de que nazca la ciencia económica propiamente dicha. De hecho, en sentido estricto, tendríamos que remontarnos a la Edad Antigua y, más concretamente, a la Grecia clásica, para encontrarnos con los primeros estudiosos del tema.

En efecto, Aristóteles (384 a.C. – 322 a.C.), adelantándose a su tiempo, fue capaz de describir el beneficio del comercio, ya que se trataba de conseguir, mediante el intercambio, aquello de lo que los individuos carecían. De esta manera, Aristóteles contradecía la creencia predominante de la época, según la cual el comercio era un juego de suma cero y en el que el beneficio de unos tenía que repercutir necesariamente en el empobrecimiento de otros.

La idea de Aristóteles fue la base del estudio de Santo Tomás de Aquino (1225 – 1274) varios siglos después, llegando este a la conclusión de que la actividad comercial era lícita y no entraba en confrontación directa con la moral católica. Santo Tomás argumentó que dicha actividad se podría considerar éticamente loable o reprochable en función del uso que se diera al beneficio derivado de ella y no al propio beneficio en sí.

Poco después, los teólogos de Salamanca recogieron el testigo de Santo Tomás de Aquino y, a raíz de la conquista del continente americano por parte del Imperio español, surgieron dudas y preguntas a las que trataron de dar respuesta acerca de la legitimidad de la apropiación de unas tierras que habían pertenecido a sus pueblos autóctonos. Fue Francisco de Vitoria (1483/1486 – 1546) quien, en una conferencia universitaria pronunciada en 1538-39 postuló dos argumentos -uno de naturaleza teológica y otro de naturaleza económica- que empezaron a utilizarse con frecuencia para justificar la conquista: por un lado, la conversión de los nativos al cristianismo para que estos alcanzaran la salvación divina y, por otro lado, la libertad comercial con los habitantes de aquellas lejanas tierras, llegando a calificar esta incluso como un “derecho natural de los pueblos”. Así, el comercio internacional comenzaba a perfilarse como un arma de doble filo para poder justificar numerosas decisiones políticas en pos de la defensa de los intereses nacionales y en detrimento de la eficiencia económica.

Los mercantilistas -término acuñado por Adam Smith- fueron quienes más provecho trataron de obtener de las intervenciones de la Corona para favorecer los intereses de determinados y reducidos grupos de presión -lo que en la actualidad llamaríamos *lobbies*-.

Un ejemplo paradigmático de ello lo encontramos en Luis de Ortiz, impresor de libros en Burgos a mediados del siglo XVI. Siendo uno de los primeros en utilizar la balanza de pagos como instrumento de la contabilidad nacional, De Ortiz sugirió al monarca Felipe II la reducción de productos importados para que, de esta forma, la balanza por cuenta corriente presentara un resultado positivo frente al exterior. “Casualmente” sugirió al rey que el principal producto cuyas importaciones había que tratar de evitar eran los libros, alegando que los que se imprimían en el extranjero eran perniciosos desde el punto de vista religioso y que, en cambio, aquellos impresos en Burgos sí eran limpios y diáfanos para la moral cristiana. Este caso flagrante de protección frente a la competencia puede parecer extremo, aunque no dista demasiado de los ejemplos mucho más cercanos y contemporáneos que tienen lugar en nuestros días.

Ya en la Edad Moderna, Francia e Inglaterra se convirtieron en las protagonistas del intenso debate que suscitaba la cuestión del comercio entre naciones. Por parte de los galos, tomó especial relevancia la figura de Jean-Baptiste Colbert (1619 – 1683) en el siglo XVII, quien ocupó el cargo de intendente del rey Luis XIV. Colbert fue un gran defensor del intervencionismo económico, convencido de que el aliento e impulso por parte del Estado eran absolutamente esenciales para que una sociedad alcanzara un destacado nivel de desarrollo y prosperidad. Dicha intervención, además, debía tener lugar tanto hacia el interior del país, estimulando determinados sectores clave para el crecimiento económico, como hacia el exterior, dirigiendo la política comercial en favor de los denominados “intereses nacionales”. De hecho, Colbert implantó toda una serie de medidas políticas destinadas a fomentar la industria francesa con el objetivo de convertir al sector secundario en el verdadero motor de la economía gala. Sin embargo, tras esta idea aparentemente ideológica, se ocultaba otra mucho más pragmática: la de favorecer los intereses de determinados grupos y particulares con capacidad económica suficiente para que, a cambio, financiaran las deficitarias arcas del Estado.

El mercantilismo también proporcionaría personajes de relevancia en Inglaterra (Irwin, 1996). Este es el caso de Thomas Mun (1571 – 1641), quien llevó la discusión sobre el comercio a un nuevo terreno ya que, en lugar de defender la habitual acumulación de metales preciosos propia de los mercantilistas -quienes consideraban que la riqueza de una nación dependía de la cantidad de oro y de plata que esta poseyera-, argumentó que lo realmente fundamental para un país era que su balanza comercial presentara un saldo positivo frente al exterior. De esta manera, se empezaba a reivindicar la preponderancia de las exportaciones frente a las importaciones, lo que ha nos ha llevado a la artificial separación contemporánea entre el comercio internacional y el comercio interno.

La primera escuela de economistas que preconizó abiertamente los beneficios de la liberalización comercial la hallamos en Francia y fue la de los denominados “fisiócratas”. Contrarios a las tesis de los mercantilistas, los fisiócratas argumentaban que carecía de sentido distinguir entre comercio interior y comercio exterior. Para ellos, el único sector con auténtica capacidad productiva era la agricultura y, por tanto, su buen funcionamiento debía ser la prioridad absoluta de la política económica de cualquier Gobierno.

El fundamento de su teoría se basaba en la capacidad de la tierra para generar un crecimiento geométrico de sus *outputs* con una mínima inversión, es decir, directamente a través de unos determinados *inputs* y sin apenas productos intermedios. Sin embargo, esta libertad comercial preconizada por los fisiócratas pronto entraría en conflicto con poderosos intereses particulares, hasta tal punto que la ocurrencia del ministro de Hacienda de Luis XVI, Anne Robert Jacques Turgot (1727 – 1781), de suprimir las trabas al comercio, hubo de hacer frente a violentas revueltas populares que precipitaron su caída del poder.

3. LOS INICIOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA: DAVID HUME, ADAM SMITH Y DAVID RICARDO

Entre 1750 y 1870 la escuela económica más influyente fue la de los denominados “clásicos”, quienes compartieron como principal característica su enorme interés por las variables reales de la economía. Para los clásicos, las variables monetarias -como los precios o los salarios expresados en términos nominales- no debían considerarse ni instrumentos ni,

muchos menos aún, objetivos de política económica, ya que estas podían afectar al lado real de la economía provocando que las acciones públicas sobre este tipo de variables resultaran perjudiciales -o neutras en el mejor de los casos- para el buen funcionamiento de la estructura productiva de un país. Por ese mismo motivo, y desde el punto de vista del comercio exterior, consideraban que los desequilibrios que pudiera presentar la balanza de pagos de una nación podían corregirse por sí mismos con el tiempo, sin necesidad de intervención estatal alguna.

David Hume (1711 – 1776) fue el primero de la escuela clásica que afirmó que una nación no podía prosperar adecuadamente si su soberano obstaculizaba el comercio exterior y que, gracias a las exportaciones, un país podía emplear mano de obra en industrias nacionales cuya producción no lograra ser absorbida por el mercado interior -consiguiendo así una inmejorable salida para los excedentes-.

Sin embargo, fue Adam Smith (1723 – 1790), considerado el padre de la ciencia económica tal y como la entendemos hoy en día, quien pasó a la posteridad como el gran defensor del libre comercio. Aun así, estableció dos grandes excepciones a su famoso *laissez-faire*: por un lado, y alegando motivos de defensa nacional, estuvo a favor de las leyes británicas que exigían que solo barcos de esa nacionalidad pudiesen transportar mercancías a los puertos del Reino Unido mientras que, por otro lado, también se mostró partidario del uso de aranceles como respuesta a las políticas proteccionistas de terceros países.

Se considera que su gran contribución a la teoría del comercio fue el estudio de esta a partir de una dimensión internacional. Esto se debe a que los economistas han tendido a analizar a Adam Smith según la estática comparativa, atendiendo a las ganancias derivadas del comercio cuando una economía cerrada abre sus fronteras al exterior, en lugar de hacerlo según la relación dinámica entre comercio y crecimiento (Schwartz, 2001a).

De hecho, el liberalismo *smithiano* no se concibe únicamente como un modelo económico, ya que considera que los agentes deben actuar siempre dentro un marco de paz social que no distorsione la asignación de los recursos. Para que se cumplan las condiciones sociales bajo las cuales los agentes económicos operan de manera eficiente, es necesario que el Estado cumpla tres funciones básicas: justicia, defensa e infraestructuras. Según Smith, estas tres

políticas constituyen el denominado “sistema de libertad natural” del Estado. A pesar de que estas son las tres excepciones intervencionistas que habitualmente se le atribuyen a Adam Smith, en su obra también insiste en una cuarta función del Estado: la educación (Perdices, 2003).

A Adam Smith le debemos, además, el principio de la “división del trabajo”, íntimamente ligado a la actividad comercial. De hecho, se podría afirmar que la división del trabajo surge como consecuencia directa del comercio. Tan relacionados están ambos conceptos que se podría establecer una proporcionalidad entre ellos ya que, a mayor especialización en una determinada actividad, mayor será el mercado de dicha actividad para comerciar y viceversa. Así, el tamaño del mercado establecerá lo profunda que vaya a ser dicha especialización, quedando este, a su vez, determinado por los diversos costes a los que haya de hacer frente la industria -especialmente los de transporte-.

De esta manera, un aumento en la productividad conllevaría un descenso en los costes, lo que originaría un mercado de mayores dimensiones y, por tanto, una especialización del trabajo también mayor. Smith también explica cuáles son las tres causas que provocan que la división del trabajo genere un aumento en la productividad, a saber: el aumento de la habilidad del trabajador; el ahorro de tiempo que supone el no tener que cambiar constantemente de actividad; la aparición de máquinas que ayudan en la labor a aquellos trabajadores especializados en una fase específica del proceso de producción (Perdices, 2003).

Como acabamos de ver, Smith establece una relación directa entre comercio y crecimiento económico -aunque para que los mercados alcancen su tamaño óptimo con relación a su nivel de especialización, es absolutamente necesario que nos encontremos ante una economía abierta que permita el comercio exterior-. Sin embargo, a pesar del vínculo existente entre ambas magnitudes, a Smith no le preocupaba especialmente el aumento de la producción. Consideraba que la política económica debía centrarse directamente en los intereses de los consumidores más que en el de los productores lo que, obviamente, le comportó serias y duras críticas por parte de los sectores y grupos intervencionistas del momento.

Por último, no debemos olvidar la aportación de Adam Smith a la teoría comercial con su teoría de la ventaja absoluta. Gracias a ella, trató de dar una explicación racional al porqué de la especialización de algunos países en la producción de unos bienes determinados, llegando a la conclusión de que las naciones producían aquellos bienes o servicios cuyos costes de producción eran menores en términos absolutos. Es decir, según Adam Smith, los países solo producirían aquellos bienes cuyos costes de producción fuesen menores que en el resto de los países, de manera que, si un país tenía unos costes de producción superiores al resto en todos los bienes de su economía, dicho país no produciría ningún bien. La base de partida de Smith de utilizar los costes como la variable determinante en la especialización internacional era correcta, pero quedaba incompleta ante la evidencia empírica de su planteamiento.

Fue otro economista de los denominados “clásicos”, David Ricardo (1772 – 1823) quien completó la teoría *smithiana* con la denominada teoría de la ventaja comparativa, aunque, como en el caso de Adam Smith, su modelo tampoco explica por qué el *ratio* de los costes difiere entre los países (Shone, 1972). Podríamos enunciar esta teoría afirmando que “bajo condiciones de libre comercio, un país o región tenderá a especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenga la ventaja comparativa más grande en términos de coste o la menor desventaja comparativa”, es decir, una nación se especializará en la producción de un bien cuyo coste de oportunidad sea menor que en otra nación (Massiá & Sotelo, 1996).

De esta forma, dados dos países y dos bienes, incluso si uno de los dos tiene ventaja absoluta en la producción de ambos, el comercio tiene sentido y puede beneficiar a los dos países implicados, tal y como demostró con su conocido ejemplo de Inglaterra y Portugal produciendo vino y paño. En él, Portugal tenía ventaja absoluta en la fabricación de los dos bienes, aunque con mayor ventaja en la producción de vino, con lo que le beneficiaba especializarse en la fabricación de este producto e importar los tejidos procedentes de Inglaterra (Rodríguez, 1997).

A diferencia de Smith, Ricardo sí concedió importancia al hecho de que el libre comercio comportase un aumento de la producción global de mercancías, al tiempo que contribuía a una asignación más eficiente de los factores productivos -si bien, muy probablemente, se

puede afirmar que lo primero resulta como consecuencia de lo segundo- (Perdices, 2003). En definitiva, el modelo ricardiano aplicado al comercio es tan solo un caso concreto de un principio mucho más general, puesto que su teoría de la ventaja relativa puede ser aplicado a cualquier aspecto económico, más allá del puramente comercial.

El planteamiento de Ricardo se basa en el supuesto de que no existe movilidad entre los factores de producción, motivo por el cual no es aplicable al comercio interior, donde sí puede existir movilidad de capital y mano de obra. De hecho, Ricardo no fue capaz de explicar los efectos distributivos del comercio, al considerar su modelo un único factor de producción. Sin embargo, en su modelo, al tener ambos países una dotación de factores de producción dada, el ajuste del mercado se produce a través de las mercancías.

Se cumple así una de las implicaciones del comercio internacional, según la cual las importaciones son un sustituto de la emigración. Uno de los supuestos que se derivan del planteamiento de Ricardo es que el trabajo y el capital no se desplazan entre los diferentes países y, puesto que existen dificultades para la movilidad de estos factores de producción, los ajustes en los mercados se producen a través de las mercancías (Perdices, 2003). Esta distinción entre comercio interior y exterior ha continuado aplicándose en el mundo académico hasta nuestros días.

De los postulados de David Ricardo se pueden extraer dos conclusiones esenciales: la primera de ellas es que, independientemente del nivel de desarrollo de un país, este siempre será capaz de exportar algún bien o algún grupo de bienes a países mucho más adelantados que él y, la segunda, es que aunque en los países menos desarrollados la productividad sea menor y, por tanto, los salarios de sus trabajadores también sean menores, estos estarán en condiciones de exportar a pesar de presentar unos costes de producción más bajos sin que necesariamente hayan de incurrir en *dumping* por ello.

4. EL PRIMER ECONOMISTA “SOCIALDEMÓCRATA”: JOHN STUART MILL

John Stuart Mill (1806 - 1873) dio un paso más allá a la hora de confeccionar una teoría del comercio más elaborada que las de Smith y Ricardo, centrándose en el reparto de las ventajas del comercio entre las naciones implicadas ya que, en efecto, era imposible que todas ellas se repartiesen toda la ventaja que de la actividad comercial podía derivarse, habiéndose esta necesariamente de repartirse entre unas y otras.

Para comprender en toda su magnitud este salto cualitativo en el desarrollo de la teoría comercial de Mill, es necesario tener en cuenta su preocupación por las cuestiones de política social ya que, a diferencia de otros economistas clásicos y liberales de la época cuyos estudios aportan un enfoque positivo de las cuestiones económicas, Stuart Mill se muestra partidario de intervenir en ellas, adquiriendo su pensamiento un carácter normativo que marcaría toda su obra académica (Escamilla, 2004).

Sin embargo, la cuestión en la que Mill centró su ardua labor investigadora -en lo que a teoría comercial se refiere- fue averiguar “en qué proporción se divide entre los dos países el aumento del producto, que nace del ahorro de trabajo” cuando estos deciden abrir sus fronteras al comercio. Para ello, utilizaría como elementos analíticos las elasticidades de la demanda y de la oferta, obteniendo conclusiones muy reveladoras -esta preocupación por el reparto de las ganancias derivadas de la actividad económica, en este caso comercial, le ha granjeado a John Stuart Mill la consideración, por parte de algunos autores, de ser el primer economista “socialdemócrata” de la historia-.

Según las leyes de la oferta y de la demanda, el precio de un bien se ajusta de manera que la demanda sea capaz de absorber toda la producción de ese bien. De esta forma, este aumentará o disminuirá en función de los gustos y las preferencias de los consumidores. Sin embargo, en el caso del comercio internacional, el precio de los productos, o relación real de intercambio, estará en función de los gustos y preferencias de ambos países, es decir, de la demanda recíproca. Según el punto en el que se sitúe dicha relación real de intercambio, mayor o menor será el reparto de la ganancia del comercio para unos y para otros.

Este desarrollo teórico fue minuciosamente descrito en su libro *Teoría pura del comercio internacional y teoría pura de los valores domésticos*. No obstante, Stuart Mill incurrió en una grave contradicción que contribuyó a reforzar hasta nuestros días las suposiciones del modelo de Ricardo en su diferenciación entre comercio internacional y comercio nacional: Mill utilizó herramientas gráficas para analizar y demostrar la arbitrariedad de esa diferenciación -de la misma manera, tampoco se distinguía entre el comercio entre diferentes regiones de un mismo país o entre el comercio entre zonas rurales y zonas urbanas-.

Pero, en su acérrima defensa del liberalismo comercial, Mill se centró casi exclusivamente en la faceta internacional de este y no tanto en su faceta interna. Las implicaciones de este error fueron más allá del puro razonamiento teórico y se materializaron en cuestiones prácticas de política económica ya que, por ejemplo, Mill contribuyó, sin desearlo, a que se extendiera la idea de que, si realmente eran los países quienes comerciaban y no los particulares -individuos o empresas-, aquellas medidas proteccionistas que pudieran adoptarse -como la instauración de aranceles- beneficiarían a los Estados y no a determinados grupos de interés en detrimento de otros grupos con menor capacidad para ejercer influencias políticas.

Precisamente, la controversia acerca de la necesidad de adoptar medidas proteccionistas fue otra de las contradicciones del legado intelectual de John Stuart Mill. A pesar de haber sido un gran defensor de la libertad de comercio, como ya se ha comentado, estableció una excepción en referencia a las industrias nacientes. Según Mill, en ese caso se podía justificar la adopción de medidas proteccionistas durante un determinado período de tiempo -que estableció entre diez y quince años- para que las industrias más nuevas, durante sus primeros años de andadura, dispusieran del tiempo suficiente para adaptarse paulatinamente a la férrea disciplina a la que eran sometidas en los mercados internacionales.

El error de cálculo de Stuart Mill en este caso fue doble: por un lado, no pudo calibrar con exactitud la capacidad de resistencia de los grupos de presión para revertir la protección de la que gozaban y a la que, con el paso del tiempo, se terminaban acostumbrando. Por otro lado, el argumento en favor de la protección de las industrias nacientes surge de la equivocada presunción de que el tamaño de escala de las empresas es la única forma que tienen las

grandes compañías de reducir los costes unitarios, motivo por el cual la competencia de los países menos adelantados queda seriamente dañada. Además, este último argumento deja sin considerar los efectos beneficiosos que para las industrias más modestas puede comportar su apertura hacia el exterior.

A pesar de mostrarse partidario de la protección -aunque limitada- a las industrias nacientes, Mill utilizó también como argumento en favor del comercio internacional la transferencia de tecnología que este produce entre los países comerciantes, facilitando la mejora del *know-how* de los países con un menor nivel de desarrollo y contribuyendo así a su progreso económico (Calomiris, 2002).

5. RETORNO AL PROTECCIONISMO: HAMILTON Y LIST

A raíz de las teorías de Stuart Mill, surgieron tesis de numerosos autores intervencionistas aduciendo que, incluso economistas de formación liberal defendían la utilización de aranceles en determinados casos como instrumento de política económica, contribuyendo estos al desarrollo de las naciones con un menor grado de desarrollo gracias al fortalecimiento de sus industrias.

Uno de estos defensores del proteccionismo fue el británico Alexander Hamilton (1755 - 1804), quien revirtió la relación causa-efecto del planteamiento de Adam Smith. Es decir, si en el modelo *smithiano* un aumento de la productividad conlleva un descenso de los costes, gracias a lo cual puede aumentarse el tamaño del mercado y, con ello, incrementar el grado de especialización de una economía, Hamilton pretendía fomentar una especialización, es decir, un desarrollo industrial artificial mediante subvenciones estatales, haciendo que esas industrias ampliaran sus mercados a nivel nacional y, de esta forma, reducir costes unitarios y aumentar una productividad que garantizaría el crecimiento económico. Así, se cerraría un círculo que permitiría a las arcas públicas recuperar su desembolso inicial.

Hamilton estuvo totalmente en contra de la apertura unilateral del comercio resultando evidente que, en su argumentación, no tuvo en cuenta que, mediante la supresión de aranceles, se puede fomentar tanto el consumo como producción de un país (Wood, 2002). Fue un firme partidario de responder a las políticas proteccionistas de potencias extranjeras

de la misma manera y, de hecho, se podría establecer un paralelismo bastante acertado entre su enfoque de fomentar un mercado interior totalmente libre al tiempo que se subvencionaban industrias nacionales para “protegerlas” de la competencia exterior, con la política comercial aplicada hoy en día por la UE, en donde existe un mercado interior libre de trabas -al menos en la teoría- mientras sus instituciones mantienen una actitud sumamente proteccionista frente al resto del mundo, tanto con grandes potencias comerciales como con PVD.

En aquella época, el proteccionismo era predominante y, su cuerpo doctrinal, defendido por muchos intelectuales del momento. Prueba de ello, la hallamos en el alemán Friedrich List (1789 – 1846), discípulo de Hamilton, quien continuó su misma línea argumental. La figura de List -muy especialmente en Alemania por motivos obvios- está impregnada de connotaciones nacionalistas, como consecuencia de su animosa defensa al *Zollverein*. Para comprender mejor las implicaciones políticas de este hecho, Joseph Alois Schumpeter (1883 – 1950), en su famosa obra *Historia del análisis económico*, habla así de List (Schumpeter, 2012):

Friedrich List (1789-1846) ocupa un lugar importante en la opinión y en las simpatías de sus compatriotas. Ello se debe a su victoriosa defensa de la unión aduanera de los estados alemanes (*Zollverein*), embrión de la unidad alemana. Los miembros de las naciones afortunadas, para las cuales el derecho a existencia y ambiciones nacionales son una cosa obvia, no pueden entender lo que eso significa para los alemanes. Significa que List, como todos aquellos cuyos nombres están relacionados con la larga y dolorosa lucha por la unidad nacional, es un héroe étnico.

Lo cierto es que, más allá del contexto histórico de sentimiento nacional que le tocó vivir a List, sus teorías adquirieron una gran relevancia en los círculos intelectuales de la época. Por ejemplo, en su libro *Das nationale System der politischen Oekonomie*, defendía que el *laissez-faire* de los liberales no era más que un caso concreto de un modelo mucho más amplio y general que solo adquiere sentido cuando todas las naciones han alcanzado un mismo grado de desarrollo. En su argumentación de los “estadios”, las naciones pasan por diversas fases en función de cuál sea el sector predominante en su economía -la agricultura se consideraba el “estadio” de las naciones pobres y la industria el de las naciones avanzadas-.

Así, cada uno de esos “estadios” respondía a unas leyes económicas diferentes, por lo que resultaba incorrecto aplicar las teorías liberales de manera indiscriminada a todos los países, independientemente del nivel de desarrollo alcanzado. Su conclusión era,

por tanto, que no existían leyes económicas universales aplicables a cualquier nación y a cualquier momento histórico.

Aun así, List creyó que el comercio, siempre y cuando este tuviera lugar entre países con un nivel de desarrollo similar, podía reportar importantes beneficios a sus participantes. Por este motivo, defendía la cohesión de los mercados nacionales, aunque abogaba por un sistema comercial ordenado para evitar desequilibrios a nivel internacional. La aduana, pues, cobraba una relevancia mucho más comercial que fiscal (Duroselle, 1998).

6. EL COMERCIO SEGÚN JOHN MAYNARD KEYNES

John Maynard Keynes (1883 – 1946) fue otra de las grandes figuras que abordó el tema del comercio internacional, aunque a lo largo de su vida fue adoptando diferentes posturas respecto a este. En un primer momento, siguiendo la tradición liberal en la que había sido educado, se declaró defensor del libre comercio. No obstante, a raíz de la publicación de su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* en 1936, se produjo en su pensamiento una ruptura con la tradición académica en la que se había formado y, obsesionado por combatir los altos niveles de paro que en aquel momento asolaban una Inglaterra sumida en la Gran Depresión derivada del *crack* del 29, optó por proponer políticas proteccionistas - en este caso, nos referimos al intervencionismo únicamente desde el punto de vista comercial, en contraposición a las posturas que defienden el libre comercio, aunque existen estudios que revelan que cuanto mayor es el grado de comercio en una nación, bien sea desarrollada o en vías de desarrollo, mayor será el sector público en ese país (Balcells, 2004)-.

Pero, él mismo declaró que se trataba tan solo de una solución provisional. Finalmente, en la Conferencia de Bretton Woods de 1944, Keynes se consagró como una de las más relevantes figuras que contribuyeron a diseñar el nuevo orden económico internacional que aún preservamos hoy en día (Harrod, 1958).

Precisamente, durante esta última etapa, el pensamiento de Keynes queda perfectamente explicado en la exposición que hace Luis Ángel Rojo (1934 – 2011) de las posturas británica y estadounidense acerca del comercio en la ya citada Conferencia de Bretton Woods (Rojo, 1984):

Para los británicos, el mantenimiento de un clima de expansión y altos niveles de empleo era la forma más segura de favorecer la libertad de comercio; para los americanos, el comercio libre era la forma más adecuada para estimular la actividad y la ocupación en la economía mundial. Los británicos temían las dificultades de la posguerra y querían tener las manos libres, en materia comercial, durante el período de transición; los americanos eran mucho más estrictos en su deseo de aplicar pronto los criterios comerciales básicos. Los americanos, en fin, buscaban la eliminación del sistema de preferencias imperiales; los británicos, por su parte, no querían renunciar a ellas y se limitaban a ofrecer su reducción dentro de un acuerdo general, multilateral y no selectivo de reducciones sustanciales de los aranceles y otras barreras comerciales.

Según Keynes, en la economía existen ciertas rigideces que provocan que el mercado laboral no se ajuste con la necesaria rapidez. Por este motivo, consideraba que los aranceles constituían una buena solución para sortear dichas rigideces ya que, al aumentar estos los precios en el interior del país, los empresarios se verían animados a incrementar la producción interna y, para ello, deberían contratar mano de obra. Sin embargo, y a diferencia de lo que había ocurrido con Mill, Keynes sí supo ver que, una vez introducido un arancel, las presiones políticas para mantenerlo serían tan poderosas que su posterior retirada se antojaría prácticamente imposible. De hecho, ya en su obra *Tratado del dinero*, de 1930, se refería al arancel como un instrumento con afán recaudatorio (Keynes, 1996):

(...) en un país donde el tipo de interés que se obtiene en el extranjero supera al que se obtiene en el interior y como resultado los ahorros se prestan en el exterior (...) los aranceles sobre la mayoría de sus exportaciones (...) tienen tendencia a subir para ir equilibrando gradualmente los aumentos de costes que se producen en los países receptores del oro que proviene de los que prestan el dinero.

Empero, el ejemplo paradigmático de intervencionismo keynesiano lo representa, sin ningún género de duda, su obra más reputada, la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* y, curiosamente, en ella apenas hace referencia al comercio internacional. Únicamente trata este asunto al aludir al grado de apertura de una economía cuando esta ha sido objeto de una serie de estímulos por parte de las autoridades ya que, según Keynes, cuanto mayor sea dicho grado de apertura y, por tanto, más abierta al comercio internacional esté una economía, mayor será también el trasvase de los posibles efectos positivos derivados de esas políticas en favor de los trabajadores de otros países (Keynes, 1998):

En una economía abierta con relaciones internacionales alguna parte de los efectos multiplicadores de la inversión vendrán a beneficiar el empleo en otros países puesto que una parte del incremento del consumo reducirá nuestra balanza favorable con otros países. Como consecuencia y por lo que se refiere solo al volumen del empleo interno tendremos que reducir la magnitud de nuestro multiplicador.

Quedaba así patente que las posturas keynesianas eran incompatibles con el *laissez-faire* preconizado por los clásicos liberales. Las diferencias entre Keynes y los defensores del libre comercio, a pesar de la formación clásica del primero, fueron muy notables. Estas diferencias eran patentes no solo con los postulados del liberalismo decimonónico y anterior, sino también con los de sus contemporáneos liberales ya que, en palabras de Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo, “la defensa de la libertad individual, particularmente de la propiedad privada y los contratos voluntarios (...) definen el liberalismo desde siempre” (Rodríguez & Rallo, 2009).

7. LAS TEORÍAS COMERCIALES POSKEYNESIANAS: LOS MODELOS HECKSCHER-OHLIN Y STOLPER-SAMUELSON. LA CONTRIBUCIÓN DE RYBCZYNSKI

Durante la época *poskeynesiana*, continuaron produciéndose aportaciones muy significativas en el campo de la teoría del comercio internacional. Un buen ejemplo de ello lo constituye el modelo propuesto por el premio Nobel de 1977, el sueco Bertil Ohlin (1899 – 1979), más conocido como “teoría de Heckscher-Ohlin” -ya que el primero fue profesor del segundo y este continuó con la labor emprendida por su maestro (Krugman & Obstfeld, 2001)-.

El modelo de Heckscher-Ohlin viene a completar el principio ricardiano de la ventaja comparativa, puesto que, si este fuese cierto al cien por cien, la especialización de los países se debería única y exclusivamente a sus diferencias de productividad -afirmación esta que la propia experiencia se encarga de desmentir-.

En efecto, tal y como Heckscher y Ohlin se encargaron de demostrar, las diferencias de productividad entre los países únicamente explican una parte del comercio internacional, ya que también desempeñan en él un papel crucial las diferencias en la dotación de recursos. Es

decir, la abundancia o la escasez de mano de obra, tierra, capital o materias primas cobran una relevante importancia a la hora de explicar qué exporta cada país y por qué.

Así, el modelo muestra cómo la ventaja comparativa está condicionada por la abundancia de los factores de producción y la intensidad con la que los diferentes factores son realmente utilizados en la fabricación de bienes. Es, precisamente, por este motivo, por lo que la teoría también recibe el nombre de “teoría de las proporciones factoriales”. Además, analiza también cuáles son los efectos del comercio en la distribución de la renta, al examinar el reparto de la retribución de los factores de producción.

El modelo parte de una serie de supuestos previos: existen dos países que producen dos bienes y tan solo contempla dos factores productivos (en este caso trabajo y capital); no existe movilidad entre países -como ya ocurría en el modelo ricardiano-, aunque sí dentro de un mismo país; tampoco existen recursos productivos ociosos -es decir, la economía se halla en pleno empleo-; se cumple el teorema de Walras -vinculación directa entre el precio de un bien y su coste de producción como consecuencia de la competencia entre los productores-; los costes de transporte son nulos; los países comparten tecnología.

Al cumplirse el teorema de Walras, el precio de venta de los bienes coincidirá con el coste de producción de esos bienes y este, a su vez, será idéntico a la retribución de los factores productivos necesarios para su elaboración. Aquí, es donde toma relevancia el concepto de intensidad. Suponiendo que los factores sean tierra y trabajo, diremos que la producción es intensiva en tierra si, proporcionalmente, utiliza más este factor que el factor trabajo y al revés; diremos que la producción es intensiva en trabajo si se utiliza este factor proporcionalmente más que el factor tierra.

En principio, los productores decidirán fabricar aquellos bienes intensivos en el factor de producción que relativamente sea más barato, es decir, bienes intensivos en el factor productivo cuya dotación sea mayor. Por tanto, el patrón comercial predicho por el modelo establece que los países se especializarán en aquellos bienes en cuya fabricación se emplee intensivamente el factor en el cual el país es abundante.

Las implicaciones del modelo son muy interesantes en lo que se refiere a la distribución de las ganancias del comercio entre los factores de producción cuando varía el precio de los bienes. Si, por ejemplo, se produjera un incremento en el precio del factor trabajo, aumentaría el precio de los dos bienes en el mercado. Sin embargo, el incremento de precio en el bien intensivo en trabajo sería mayor que el incremento de precio del otro bien, con lo que se produciría un descenso del precio relativo del segundo bien respecto del primero.

De esta manera, se deduce la capacidad de redistribución de la renta como consecuencia del comercio internacional ya que, al abrirse una economía al mercado exterior, se beneficiarán los productores de los bienes exportados, mientras que se perjudicarán los productores de los bienes importados, si bien el beneficio de los primeros superará siempre el perjuicio causado a los segundos.

Conocer el precio relativo de ambos bienes resulta determinante para saber qué cantidad de cada uno de los dos producirá cada país. Dado que el modelo parte del supuesto de que no existen recursos ociosos y de que se cumple el teorema de Walras -es decir, el precio de un producto es igual a su coste-, podemos establecer que el precio relativo de los productos será exactamente igual al precio relativo de los factores de producción, lo cual, a su vez, nos permitirá conocer la proporción en la que los factores capital y trabajo son utilizados en la producción de cada uno de los bienes y, consecuentemente, podremos conocer también la producción del país. De esta forma, sabremos en qué bien se especializa cada uno de ellos - que será en el bien intensivo en el factor de producción abundante, como ya dijimos anteriormente-.

El comercio lleva, a largo plazo, a una convergencia en los precios relativos. Por tanto, necesariamente se producirá un aumento del precio del bien relativamente más barato -aquél intensivo en el factor con mayor dotación- aumentando por ello su producción a la vez que se reduce su consumo interno. Así, los excedentes de ese bien serán exportados.

De manera análoga, la convergencia de precios relativos llevará a la disminución del precio relativo del otro bien con lo que, al aumentar su consumo y disminuir su producción, este será importado. Así pues, y a modo de conclusión, podemos establecer que la predicción del

modelo acerca de los efectos del comercio es doble: por un lado, se producirá un efecto interno sobre la distribución de la renta y, por el otro, un efecto internacional sobre el precio de los factores.

La gran repercusión del modelo de Heckscher-Ohlin en la teoría económica hizo que fuera sometido a una serie de comprobaciones empíricas para tratar de validarlo. La más famosa de ellas fue la llevada a cabo por el prestigioso economista ruso Wassily Leontief -a quien le fue otorgado el Premio Nobel en 1973-. Leontief (1906 – 1999) se centró en la economía norteamericana, considerando a Estados Unidos un país abundante en capital y, para su estudio -publicado en 1953-, midió la proporción capital-trabajo de las importaciones y de las exportaciones estadounidenses. Si el modelo de Heckscher-Ohlin se cumplía, debía resultar que las exportaciones de Estados Unidos intensivas en capital debían ser mayores a las importaciones.

Sin embargo, el patrón comercial predicho por el modelo no se cumplió y la investigación de Leontief arrojó unos resultados exactamente contrarios a los esperados: Estados Unidos importaba más bienes intensivos en capital de los que exportaba. El modelo de Heckscher-Ohlin quedaba, así, invalidado y, desde entonces, a esa investigación pasó a conocerse con el nombre de la paradoja de Leontief.

Años más tarde, Leontief repitió el estudio, en esta ocasión considerando la economía norteamericana abundante en factor humano y en factor tierra y, en esta segunda ocasión, sí se alcanzaron los resultados que el modelo predecía. La conclusión extraída fue que el modelo de Heckscher-Ohlin solo es válido para explicar el comercio de determinados bienes entre países. Los motivos por los cuales el modelo fue validado en esta segunda ocasión, obteniendo unos resultados tan dispares respecto al primer intento, pudieron ser los siguientes:

- El primer estudio se llevó a cabo con datos de 1947, justo después de la SGM, y el comercio en aquella época se hallaba muy alterado. Por tanto, el resultado de una investigación basada en datos de aquel momento tenía, por fuerza, que presentar también alteraciones.

- En su primer análisis, Leontief consideró solo dos factores productivos: mano de obra y capital. Sin embargo, en la economía existen muchos más factores de producción y cuantos más de ellos considere el modelo, más nos acercaremos a la realidad.
- El capital humano, y no el capital físico como se presupuso en un primer momento, podría ser el factor abundante en Estados Unidos.
- La política arancelaria estadounidense podría favorecer las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra, al tiempo que entorpecería las importaciones de ese mismo tipo de productos y fomentaría las de los bienes intensivos en capital.

Por su parte, los estudios llevados a cabo por Paul Samuelson (1915 – 2009), uno de los grandes expertos contemporáneos en teoría comercial, guardan una gran relación con el recién analizado modelo de Heckscher-Ohlin. En uno de ellos, llevado a cabo junto a W.F. Stolper, afirma que el comercio internacional no solo produce la igualación de los precios de los bienes entre países, tal y como ya predecía el modelo de Heckscher-Ohlin, sino que, además, siempre y cuando se cumplan los supuestos de partida de este mismo modelo y ambos países produzcan ambos bienes, tenderán también a igualarse los precios de los factores de producción -lo que, en definitiva, no viene a ser más que la confirmación del cumplimiento del ya comentado teorema de Walras, según el cual el precio de los bienes es igual al coste de producirlos, es decir, al precio de los factores de producción-.

Según Stolper (1912 – 2002) y Samuelson, si un país es abundante en capital se especializará en bienes intensivos en este factor por lo que, a largo plazo y con comercio, el precio del capital tenderá a incrementarse mientras que, el precio del factor trabajo, tenderá a reducirse en ese mismo país. El comercio provoca que, a largo plazo, aumente el precio del factor abundante y disminuya el precio del factor escaso -como ocurre con los precios de los bienes, el precio de los factores productivos entre los países que comercian también tiende a converger-. Sin embargo, la experiencia práctica indica que, de modo similar a la paradoja

de Leontief, la predicción realizada por el modelo Stolper-Samuelson no se cumple. Entre los principales motivos que explican este hecho, se pueden destacar:

- El modelo implica la existencia de libre comercio algo que, como tal, no se da en la realidad, al existir barreras comerciales y costes de transporte.
- El modelo también supone que las tecnologías entre los países participantes en el comercio han de ser idénticas y, sin embargo, este supuesto tampoco se cumple empíricamente, ya que los países pueden producir un mismo bien utilizando métodos y tecnologías muy dispares.
- Otra suposición del modelo Stolper-Samuelson es la de que ambos países producen los dos bienes y, para que ello se cumpla, la dotación de los factores productivos entre los países debería ser equivalente.

Paul Samuelson también desarrolló otro modelo, en este caso juntamente con el economista Ronald Jones, denominado modelo de factores específicos (Krugman & Obstfeld, 2001). Este modelo parte de los supuestos, como en los demás casos, de dos países que producen dos bienes, aunque, en este caso, establece la existencia de tres factores de producción -trabajo, tierra y capital-.

Uno de estos factores, supongamos el trabajo, será común a los dos países. En cambio, solo uno de ellos utilizará tierra y solo el otro utilizará capital. Estos dos serán los factores específicos. Además, el modelo también supone que la demanda relativa es idéntica en ambos países y que el factor trabajo -que es el factor común- es perfectamente móvil entre sectores, aunque no entre países. Para saber cómo se reparte el factor común entre los dos sectores de la economía -ya que los dos factores específicos se destinarán cada uno a la producción de uno de los dos bienes de manera íntegra- hemos de suponer que un empresario contratará a trabajadores hasta que el beneficio que le reporte el último de ellos coincida con el coste de ese mismo trabajador, es decir, con su salario -o, lo que es lo mismo, con el valor monetario de la cantidad de bien producida por el último trabajador contratado, ya que el producto marginal de ese trabajador multiplicado por el precio del bien será igual a su salario-. Como

hemos supuesto que el factor trabajo es perfectamente móvil dentro de un mismo país, los salarios entre los dos sectores coincidirán.

Si sube el precio de un bien, deberá aumentar también el salario cobrado por los trabajadores del sector en ese bien. Al cobrar salarios más altos, algunos trabajadores del otro sector pasarán también a trabajar en el sector del bien cuyo precio ha aumentado y, por tanto, aumentará la producción de ese bien. Así, el factor empleado de forma específica en la producción del bien cuyo precio aumenta mejorará su retribución, mientras que empeorará la del factor específico del otro sector.

En lo que se refiere al factor común –trabajo-, este saldrá ganando o perdiendo en función de cuál de los dos bienes se consume en mayor cuantía. Si se consume más el bien cuyo precio ha aumentado, los trabajadores saldrán perdiendo, ya que su salario real en términos de ese bien, es decir, su salario nominal dividido por el precio del bien, disminuirá al aumentar el precio del mismo. Por contra, si consumen más del bien cuyo precio no ha aumentado o ha aumentado en menor proporción, se encontrarán con que sus salarios reales en términos del precio de ese bien han aumentado y, por tanto, resultarán beneficiados. En el caso de que, por ejemplo, aumentaran los precios de los dos productos en la misma cuantía, la cantidad producida de cada bien se mantendría constante, aunque con salarios más altos en ambos sectores.

Para que exista comercio, es necesario que los precios relativos de los bienes sean diferentes. Como los precios relativos dependen tanto de la demanda como de la oferta relativas y el modelo supone que la primera es idéntica en ambos países, los precios relativos dependerán exclusivamente de la segunda. Uno de los motivos que puede hacer que la oferta relativa sea distinta en ambos países es la diferencia de tecnologías productivas.

Aunque, el motivo que nos interesa para analizar este modelo es el de que existan diferentes dotaciones de recursos productivos entre ellos. Si, por ejemplo, en un país aumenta el factor capital -específico en un determinado bien- provocará una mayor demanda del factor común en el sector de ese mismo bien -de lo contrario se producirían rendimientos de escala decrecientes- produciéndose un trasvase de mano de obra -factor común- hacia el sector

donde se ha producido ese aumento de dotación factorial del capital. Por tanto, la producción del bien específico en capital aumentará. El patrón comercial de este modelo dicta que un país se especializará y, por tanto, exportará, aquel bien que emplee de manera específica el factor en el que el país es abundante.

Por último, no debemos olvidar mencionar a Tadeusz Rybczynski (1923 – 1998), quien también contribuyó a perfeccionar los modelos de Heckscher-Ohlin y los de Samuelson (Rybczynski, 1955). En este caso, Rybczynski concluyó que, cuando aumenta la dotación de un factor, la producción del bien intensivo en ese factor se incrementa de manera más que proporcional al aumento de dicha dotación, mientras que la producción del otro bien disminuirá de manera absoluta.

Algunos estudios llevados a cabo para demostrar la validez del teorema de Rybczynski han mostrado resultados llamativos como, por ejemplo, el realizado por profesores de la Universidad de Zagreb, cuyos autores concluyen que el teorema no se ha cumplido en aquellas economías en transición hacia el libre mercado, a excepción del caso de Polonia. (Jurcic, Josic & Josic, 2013).

8. CONCLUSIONES

El debate “libre comercio frente a proteccionismo” vuelve a estar más presente que nunca. Tras unos años en los que el multilateralismo gozó de buen predicamento en la comunidad internacional, los nacionalismos económicos (con su correspondiente manifestación política) exhiben de nuevo musculatura ante el auge del descontento social. Ejemplos como el *brexit* o la política exterior basada en el repliegue interno aplicada por Brasil o Estados Unidos, nos dan una idea de la magnitud del nuevo paradigma que se está asentando entre los distintos actores del nuevo sistema internacional (Dopico, 2019). Sin embargo, los *policy-makers* no deberían caer en la trampa de las soluciones fáciles o populistas.

Sin ir más lejos, el *brexit* servirá como caso claro de cómo decisiones tomadas en función de intereses políticos, sin ningún tipo de racionalidad económica, conllevará pérdidas, no solo comerciales, a los habitantes de Reino Unido. Si bien es cierto que existirá un nuevo acuerdo de libre comercio entre la isla y la Unión Europea (Feás & Anchuelo, 2021), las desventajas

de dejar de pertenecer a un mercado común de casi 450 millones de habitantes con acceso totalmente libre a los mercados de 27 socios comerciales se harán patentes ya en el corto plazo. Si partimos de la base, además, de que los verdaderos actores del comercio internacional son los consumidores y las empresas y no los Estados en sí mismos, es fácil llegar a la conclusión de que las políticas internas o las subvenciones que estos puedan aportar tan solo hacen ganar competitividad de manera artificial. El *brexit*, por lo tanto, puede ser catalogado como el mayor error histórico de Reino Unido de las últimas décadas (Muñiz, 2020).

La historia, como verdadero laboratorio para los economistas, nos permite observar los resultados que, en el pasado, se sucedieron en la aplicación de diversas políticas y, para ello, es absolutamente esencial utilizar un marco teórico de referencia. El bagaje teórico de algunos de los economistas más brillantes de la historia debería ser nuestra brújula en el diseño de cualquier política económica. De esta manera, validaríamos la célebre frase de Isaac Newton en alusión a los grandes científicos que le precedieron: “Si he visto más lejos, es porque estoy sentado sobre los hombros de gigantes”.

REFERENCIAS

- Balcells, L. (2004): Trade Openness and Preferences for Redistribution. Can We Support The Compensation Hypothesis? España: Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones. Estudio/Working Paper (209).
- Calomiris, C. (2002): A Globalist Manifesto for Public Policy. Londres, Inglaterra: The Institute of Economic Affairs.
- Dopico, M. (2019): La vuelta al proteccionismo: El *brexit* y las políticas de Donald Trump. Madrid, España: Comillas Universidad Pontificia.
- Duroselle, J-B. (1998): Todo imperio perecerá. Teoría sobre las relaciones internacionales (ed. original 1981). México: Fondo de Cultura Económica.
- Escamilla, M. (ed.) (2004): John Stuart Mill y las fronteras del liberalismo. Granada, España: Universidad de Granada.

COMPÁS EMPRESARIAL N° 33

Vol. 11 – 2do SEMESTRE 2021

ISSN: 2075-8960

Universidad Privada del Valle – Bolivia

<https://doi.org/10.52428.20758960.v11i33.155>

Feás, E. – Anchuelo Á. (2021): Las claves del Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la UE-27 y el Reino Unido. Madrid, España: Real Instituto Elcano.

Harrod, R. F. (1958): La vida de John Maynard Keynes. México: Fondo de Cultura Económica.

Irwin, D. A. (1996): Against the Tide. An Intellectual History of Free Trade. Princeton, Estados Unidos. Princeton University Press.

Jurcic, L. – Josic, H. – Josic, M. (2013): Testing Rybczynski Theorem: An Evidence from the Selected European Transition Countries. Mediterranean Journal of Social Sciences. Italy: MCSER Publishing. 4 (10), p. 99-105.

Keynes, J. M. (1996): Tratado del dinero. Teoría pura y aplicada del dinero (ed. abreviada) (ed. original 1930). Madrid, España: Ediciones Aosta.

Keynes, J. M. (1998): La teoría general del empleo, el interés y el dinero (ed. original 1936). Madrid, España. Ediciones Aosta.

Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (2001): Economía Internacional. Teoría y Política (ed. original 1988). Madrid, España: Addison Wesley.

Massiá, J. V. – Sotelo, J. (1996): Macroeconomía Práctica. Madrid, España: Editorial Civitas.

Muñiz J. C. (2020): *Brexit* y la fractura del *statu quo*. Revista de Pensamiento Estratégico y Seguridad. España: CISDE 5(2), p. 63-79 (www.cisdejournal.com).

Perdices, L. (editor) (2003): Historia del Pensamiento Económico. Madrid, España: Editorial Síntesis.

Rodríguez, C. – Rallo, J. R. (2009): Una crisis y cinco errores. Madrid, España: LID.

Rodríguez, C. (1997): Grandes Economistas. Madrid, España: Pirámide.

Rojo, L. Á. (1984): Keynes: su tiempo y el nuestro. Madrid, España: Alianza Universidad.

Rybczynski, T. M. (1955): Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica* New Series. Inglaterra: The London School of Economics and Political Science (22), p. 336-341.

Schumpeter, J. A. (2012): *Historia del Análisis económico* (ed. original 1954). Barcelona, España: Ariel Economía.

Schwartz, P. (2001a): *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*. Madrid, España: Instituto Universitario de Economía de Mercado.

Schwartz, P. (2010): ¿Comercian las naciones o las personas? La idea de nación comerciante como base teórica del mercantilismo. En *Las Claves del Desarrollo Económico y Social. Homenaje a Gabriel Tortella*. J. Morilla, J. Hdez. Andreu, J.L. G^a Ruiz, J. M. A. Ortiz-Villajos. Madrid, España: LID Editorial Empresarial y Universidad de Alcalá de Henares.

Shone, R (1972): *The Pure Theory of International Trade*. Londres, Inglaterra: Macmillan studies in economics.

Wood, G. E. (2002): *Fifty Economic Fallacies Exposed*. Londres, Inglaterra: The Institute of Economics Affairs.

Fuentes de financiamiento: Esta investigación fue financiada con fondos del autor.

Declaración de conflicto de intereses: El autor declara que no tiene ningún conflicto de interés.

Copyright (c) 2021 José Manuel Muñoz Puigcerver



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia - Texto completo de la licencia](#)