

## COMERCIO INTERNACIONAL, INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO ECONOMICO

LORETO M. DOMÍNGUEZ \*

SUMARIO: Introducción. 1. La diversificación económica y la doctrina de costos comparativos. 2. Industrialización y comercio internacional. 3. Comercio mundial: Niveles, dirección y composición por mercaderías. Apéndice A: Estimaciones del comercio internacional en términos reales. Apéndice B: Elaboración de datos sobre la estructura del comercio internacional en el año 1951. Apéndice C: Exportaciones del Reino Unido clasificado por destino, 1854-1950. 4. La función del comercio internacional en los procesos de industrialización y crecimiento económico. 5. Algunas conclusiones respecto a la industrialización en los países subdesarrollados.

### INTRODUCCION

*El comercio internacional, uno de los nexos más obvios de la relación económica entre países, ha sido tradicionalmente objeto de atención por parte de los economistas y los funcionarios responsables de la política económica. Por esta razón la literatura sobre la materia es extensa, tanto en sus aspectos teóricos como en los empíricos. A pesar de ello, y no obstante el reconocimiento universal de la importancia que para el desarrollo tiene un comercio internacional en expansión, las teorías del comercio internacional y del desarrollo económico están todavía separadas. Por supuesto que los economistas interesados en problemas de desarrollo económico tienen en cuenta el factor comercio exterior; pero su punto de referencia es por necesidad puramente empírico o bien basado en principios derivados*

\* Graduado en la Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires (Contador) 1938 y (Doctor en Ciencias Económicas) 1939 y en las Escuelas de "Business Administration" y "Arts and Sciences" de la Universidad de Harvard (Master in Business Administration) 1941, (Master of Art-Economics) 1942 y (Philosophy Doctor-Economics) 1952.

Actualmente es Profesor de Economía en la Universidad de Washington y Economista principal en el Banco Internacional de Fomento.

Entre sus publicaciones mencionamos particularmente:

*Comentarios sobre Aplicaciones de la Técnica de las Muestras*, ESTADISTICA, Journal of the Inter-American Statistical Institute, n° 7, sept. 1944.

*Precios de Exportación en la República Argentina, 1863-1943*, ESTADISTICA, n° 11, sept. 1945.

*Renta Nacional, su significado y medición*, ESTADISTICA, n° 12, dic. 1945, n° 13, marzo 1946 y n° 14, junio 1946. Estos artículos fueron reimpresos en forma de folleto.

*National Income Estimates of Latin American Countries*, STUDIES IN INCOME AND WEALTH, National Bureau of Economic Research, vol. X, 1947.

*Cooperation among the Social Sciences in the Understanding of the Process of Economic Development*, DELAWARE CONFERENCE ON WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT, Proceedings, oct. 1953.

*The Process of Balanced Economic Growth*, SOCIAL RESEARCH, Invierno 1954.

*El Convenio Económico de América*, Artículo publicado por VISION, abril, 1957.

*Foreign Capital in Economic Development, 1958*, "Proceedings-Round table of the International Economic Association".

Otros: Diversos estudios realizados en conferencias de la O.E.A. sin nombre de autor y por el Banco Central de la Rca. Argentina. Numerosas conferencias tanto en los Estados Unidos como en la República Argentina (*La Dirección*).

de la teoría "estática" del comercio internacional, cuya aplicación es cuestionable en el caso dinámico de economías en desarrollo.

Este estudio —que en su forma originaria fue distribuido ya, en forma limitada, a principios de 1953— intenta en medida modesta corregir la deficiencia indicada, presentando una explicación del papel del comercio internacional en el crecimiento económico. Esta explicación, como toda generalización, puede titularse un ejercicio teórico; a pesar de ello, el autor lo consideró necesario, tan pronto resultó evidente que la evolución histórica del comercio mundial mostraba hechos irreconciliables con la teoría. En consecuencia, estos hechos fueron analizados dentro de un marco de referencia un tanto diferente del usual. A este respecto puede decirse que la "teoría" que contiene este estudio tiene un objetivo "práctico", en el sentido de que trata de interpretar y explicar un conjunto importante de hechos.

El contenido del estudio y el orden de la presentación pueden resumirse en la forma siguiente:

En el Capítulo I se analiza el estado de la doctrina de costos comparativos y en términos sucintos se traza su evolución; además, se analiza la forma en que, según la economía clásica, el librecambio asegura la utilización óptima de los recursos mundiales y, en consecuencia, la elevación al máximo del ingreso real mundial. El mecanismo teórico mediante el cual se presume que los países diversifican sus economías y mantienen totalmente ocupada su mano de obra recibe atención especial. Este mecanismo, y los efectos que él produciría, se contrastan con las condiciones reales que existen en los países subdesarrollados. El punto principal que se subraya a este respecto es que en tanto estos países se hallen imposibilitados para diversificar sus economías bajo un régimen de librecambio, su adhesión a normas de librecambio estaría económicamente justificada sólo en el caso de que el mantenimiento de sus formas actuales de especialización pudiera resultar en cierto progreso económico. La cuestión de si esta condición puede ser satisfecha se contesta en forma preliminar, presentándose alguna evidencia empírica en apoyo de la conclusión.

El Capítulo II contiene una evaluación crítica de los puntos de vista relativos a los efectos de la industrialización sobre el comercio internacional; de ella resulta que probablemente la mayoría de los economistas coinciden en que la industrialización de los países subdesarrollados tenderá a elevar los niveles de comercio mundial y a diversificar la composición por mercaderías de ese comercio. En algunos casos parece esperarse que estos efectos tengan lugar aún cuando la industrialización ocurra a base de medidas protectoras. Este punto de vista no se deduce en forma lógica de la doctrina de costos comparativos y, por el contrario, parece estar en contradicción con dicha doctrina; el apoyo de que goza parece basarse, en rea-

lidad, en consideraciones empíricas respecto a la relación entre ingreso e importaciones y en las tendencias a largo plazo del comercio mundial. Por esta razón la evidencia empírica más importante que se ofrece en apoyo del punto de vista referido es objeto de revisión y juicio; la conclusión principal a que se llega es que esta evidencia es insuficiente o errónea. El Capítulo III presenta, pues, un conjunto de datos estadísticos relativos a las tendencias históricas, los niveles, la composición por mercaderías y la dirección del comercio mundial. Estas cifras muestran que, contrariamente a lo que se suele creer, la industrialización no se ha traducido en una diversificación de la composición por mercaderías del comercio mundial; las cifras indican, además, que en el pasado, a medida que los países se industrializaron, su comercio recíproco ha tendido a estancarse. Se señalan también las derivaciones lógicas de este hecho.

El problema general del crecimiento económico, y el del papel que el comercio exterior juega en él, constituyen la materia del Capítulo IV. Allí se muestra que el crecimiento económico requiere el cumplimiento de un conjunto complejo de condiciones de equilibrio, de difícil logro, entre la estructura por mercaderías de la producción en todo momento y la composición por mercaderías de las demandas, que evolucionan en forma dinámica en una economía a medida que aumenta el ingreso. El comercio exterior facilita el cumplimiento de estas condiciones de equilibrio. El análisis muestra que el comercio internacional no es simplemente un subproducto del crecimiento económico sino que, por el contrario, es uno de sus requisitos esenciales. Este concepto de crecimiento, cuyas vinculaciones con el comercio exterior se analizan en detalle, se utiliza para presentar la doctrina de costos comparativos desde un ángulo distinto al usual. La conclusión principal a que se llega es que un sistema universal de libre comercio no asegura necesariamente el crecimiento económico de todos los países. Finalmente se analiza, en forma breve, el significado de estas conclusiones en lo que respecta a la política económica.

1

## LA DIVERSIFICACION ECONOMICA Y LA DOCTRINA DE COSTOS COMPARATIVOS

La controversia entre el libre comercio y el proteccionismo se remonta al origen de la economía como ciencia. Durante el siglo XIX el libre comercio obtuvo la aceptación más completa, tanto entre los teóricos como entre los responsables de la dirección de la política económica; a pesar de que siempre hubo disidentes, los ataques contra la base teórica del argu-

mento a favor del comercio libre no se generalizaron hasta las últimas décadas del siglo. Pero aun cuando los librecambistas lograron en general demostrar la validez lógica de sus razonamientos, puede decirse que en la práctica la política económica ha tendido cada vez más a apartarse de las normas del librecambio.

El descontento de un grupo de países, llamados generalmente "subdesarrollados", con su posición como productores especializados de productos primarios, introduce un obstáculo adicional frente a los esfuerzos actuales por liberalizar el comercio mundial. La razón de esto radica en la aceptación general, en los países subdesarrollados, de la idea de que la especialización excesiva en ciertas líneas primarias tiene una relación causal con los bajos niveles de ingreso y la inestabilidad económica en general. El remedio obvio que requiere esta situación, se dice, consiste en diversificar la estructura productiva de los países de modo de reducir su dependencia respecto de los mercados extranjeros. Este proceso de diversificación es doblemente atractivo ya que se considera que ofrece, además, la posibilidad de lograr niveles más altos de ingreso —en tanto tal diversificación puede llevarse a cabo utilizando mano de obra y otros recursos desocupados y sin afectar la posición comercial de los países respectivos.

La diversificación productiva de los países subdesarrollados supone, sin embargo, el uso de medidas de protección industrial, ya que las nuevas industrias que se establecen en dichos países rara vez pueden competir con las existentes en los países ya industrializados. La urgencia del problema de desarrollo económico introduce, en consecuencia, un obstáculo adicional e importante en el camino de la liberalización de la política económica, como pudo advertirse durante las discusiones que condujeron a la redacción de la Carta de La Habana. En cierta medida, los términos de la vieja controversia entre librecambio y proteccionismo han sido alterados y hoy en día la cuestión parece girar alrededor de la oposición entre "librecambio" y "desarrollo", ya que las medidas de protección son defendidas principalmente por su valor para fines de desarrollo.

Los librecambistas ortodoxos sustentan la opinión de que los esfuerzos de los países subdesarrollados para mejorar su posición a través de medidas que restringen el flujo internacional de mercaderías son contraproducentes; aducen que la causa del desarrollo económico se promovería mejor, y con ventajas para el mundo en general, a través de una liberalización de la política comercial. Aun cuando la tesis librecambista no puede interpretarse en modo alguno en el sentido de que los países subdesarrollados debieran limitar sus esfuerzos productivos al campo de las mercaderías primarias, la adopción de políticas de librecambio por parte de estos países los forzaría a intensificar sus esfuerzos como productores y exportadores de tales mercaderías. De hecho, éste es el camino que los partidarios del librecambio recomiendan.

La validez de la recomendación referida anteriormente descansa sobre una base teórica explícita y sobre ciertas hipótesis implícitas respecto a la evolución del comercio mundial. Las páginas que siguen serán dedicadas a una discusión breve de algunos aspectos teóricos de la tesis librecambista, particularmente aquellos puntos de la teoría de costos comparativos que se refieren a la forma en que ocurre la diversificación productiva en países que mantienen relaciones comerciales entre sí.

a) *La doctrina de costos comparativos*

La doctrina de costos comparativos se refiere a las ventajas resultantes de dejar que las fuerzas económicas determinen libremente la localización geográfica de los centros de producción y permitir que las mercaderías se muevan sin restricción entre los distintos centros y países. Esta doctrina, que ha experimentado numerosas modificaciones desde que fuera formulada por DAVID RICARDO en el año 1817, adelanta una explicación de los factores que justifican la aparición del comercio internacional y de las ventajas que los países participantes derivan de tal comercio. La doctrina de costos comparativos asegura que:

“... si el comercio internacional es libre, cada país a la larga tiende a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercaderías en cuya producción goza de una ventaja comparativa en términos de costos reales, y a obtener a través de la importación esas mercaderías que podrían producirse en el propio país sólo con una desventaja comparativa en términos de costos reales. Tal especialización será mutuamente ventajosa para los países participantes”.<sup>1</sup>

Las conclusiones anteriores se obtienen a través de un análisis relativamente simple, basado en ciertas hipótesis, entre ellas la de que existe un régimen de libre competencia en (y entre) los países respectivos; la de que todos los factores de la producción, en todos los países, se utilizan en su totalidad<sup>2</sup> y en combinaciones dadas o, por razones de simplicidad, que existe un solo factor productivo (mano de obra) y que éste se utiliza en su totalidad; la de que los recursos tienen movilidad absoluta en lo interno, no internacionalmente; la de que los costos de producción (medidos en tiempo-trabajo) son constantes y, finalmente, la de que los costos de transporte pueden ser ignorados en el análisis.<sup>3</sup> Además, las versiones

<sup>1</sup> JACOB VINER, *Studies in the Theory of International Trade*, 1937, p. 438.

<sup>2</sup> El significado de esta hipótesis es que toda nueva producción requiere una disminución en la producción de otra mercadería. La validez de la doctrina no se afecta si parte de la tierra u otros recursos naturales están desocupados, siempre que exista ocupación plena de la mano de obra y el capital.

<sup>3</sup> En lo que se refiere a una crítica de las hipótesis básicas de la doctrina, véase JOHN H. WILLIAMS, “The Theory of International Trade Reconsidered”, *Economic Journal*, Vol. XXXIX (Junio 1929), pp. 195-209. — Este artículo fué reproducido

antiguas de la doctrina se basaban principalmente en ejemplos referidos a dos países que intercambiaban dos mercaderías.

La doctrina ha sido objeto de muchas críticas basadas, por lo general, en dudas respecto a la validez de las hipótesis en que se funda.<sup>4</sup> Algunas de esas críticas, como por ejemplo las que conducen a una consideración del tamaño de los países, la inclusión de los costos de transporte, la introducción de ingresos marginales decrecientes o la ampliación del análisis de modo que se extienda más allá del simple caso de dos países que intercambian dos mercaderías, han resultado en ciertos refinamientos de la teoría. Otras críticas, por su parte, han provocado modificaciones en la presentación formal de la doctrina, pero no han afectado sus conclusiones. Entre estas últimas se encuentran dos: a) la que se refiere a las hipótesis de que la producción de las mercaderías que se intercambian tiene lugar mediante combinaciones fijas y uniformes de los factores productivos; b) la de que existe una correspondencia directa entre cantidades de tiempo-trabajo y los costos monetarios.

Las versiones modernas de la doctrina ya no giran alrededor de la anticuada teoría-trabajo del valor, sino que recurren al concepto de "costos de oportunidad" y al uso de curvas de indiferencia para mostrar las ventajas del comercio internacional.<sup>5</sup> Otro adelanto importante ha consistido en el descubrimiento de que las diferencias en los costos comparativos surgen debido a la existencia de diferencias en la escasez relativa de los factores de la producción en los países respectivos. Desde que estas escaseces relativas determinan los precios relativos de las mercaderías y los factores productivos, como asimismo las mercaderías que pueden importarse y exportarse, puede decirse que el comercio internacional surge de una tendencia a lograr la combinación más ventajosa posible de factores productivos en los distintos países.<sup>6</sup>

El Profesor OHLIN, al analizar el comercio internacional como problema de equilibrio económico general, utilizó un enfoque totalmente distinto.<sup>7</sup> Otra aplicación del enfoque llamado de "equilibrio general" concido en *Readings in the Theory of International Trade* (The Blackiston Co., 1949). Las citas de este estudio fueron tomadas de la última publicación.

<sup>4</sup> JACOB VINER, *op. cit.*, Cap. VIII y IX, presenta un análisis extenso de estas críticas.

<sup>5</sup> Véase GOTTFRIED VON HABERLER, *The Theory of International Trade*, 1937, Cap. XII. Asimismo WASSILY LEONTIEFF, en *Quarterly Journal of Economics*, "The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade", Vol. XLVII, (Mayo 1933).

<sup>6</sup> Véase ELI HECKSCHER, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, Reproducido en *Readings in the Theory of International Trade*, *op. cit.* pp. 272-300.

<sup>7</sup> BERTIL OHLIN, *Interregional and International Trade* (Cambridge, Mass., 1933).

duce a la ponderada afirmación de que el intercambio siempre puede resultar en cantidades mayores (o por lo menos iguales), de cada servicio productivo, que las que resultarían sin intercambio, y que "para un individuo o para una economía unificada el intercambio es siempre preferible a la falta de intercambio, aunque no sea necesariamente correcto que el librecambio sea la mejor política comercial".<sup>8</sup>

La cita anterior subraya una de las principales deficiencias de la doctrina de costos comparativos, es decir, su insuficiencia para probar en forma concluyente que el librecambio es no solamente la política más adecuada para el mundo en general, sino también para cada uno de los países que comercian. Esta circunstancia ha dado origen a dudas respecto a la aplicabilidad de las recomendaciones de política económica que se extraen de la doctrina y ha abierto la puerta para la justificación teórica de ciertas prácticas restrictivas del comercio. No obstante esto, la validez general de la doctrina se ha mantenido, ya que puede probarse que las ventajas que los países pueden lograr individualmente, mediante restricciones comerciales, son temporales e ilusorias. Es verdad que bajo ciertas condiciones, como por ejemplo cuando la demanda para las exportaciones de un país es inelástica, el establecimiento de una tarifa indudablemente mejora el nivel de bienestar de un país, ya que la disponibilidad total de bienes puede ser aumentada; aun en casos menos claros, que requieren comparaciones de bienestar relativo entre grupos distintos, es posible mostrar que un país puede mejorar temporalmente su posición a través de medidas de protección.<sup>9</sup> El mismo tipo de análisis lleva, sin embargo, a la conclusión que la represalia por parte de los países afectados resultará, dadas las circunstancias, ventajosa para ellos, de tal modo que la cadena de medidas de represalia iniciada de ese modo reducirá el bienestar conjunto de todos los miembros del grupo.

La argumentación a favor del librecambio y de la especialización internacional, apoyada por las nuevas versiones de la teoría de costos comparativos, continúa siendo fuerte y el grano de verdad que contiene la doctrina no puede ser ignorado en tanto se acepte el carácter razonable de las hipótesis en que se basa. Según JACOB VENER:

"Desde un punto de vista universal, sin embargo, la argumentación a favor del librecambio continúa intacta: a la larga, la protección puede lesionar a todos aquellos que la practiquen y puede no beneficiar a nadie, excepto a expensas de pérdidas mayores para otros. La única excepción que puede hacerse a esta conclusión, desde un

<sup>8</sup> PAUL A. SAMUELSON, "The Gains from International Trade", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. V (mayo 1939), pp. 195-225.

<sup>9</sup> TIBOR DE SOTTOVSKY, "A Reconsideration of the Theory of Tariffs", en *Readings in the Theory of International Trade*, pp. 358-389.

punto de vista cosmopolita, es la de que si el país que se beneficia con la protección es pobre y los países que resultan lesionados son ricos, la mejoría resultante en la distribución internacional del ingreso puede ser suficiente para cancelar la reducción que se produzca en el ingreso total mundial.”<sup>10</sup>

Entre los factores que han contribuido a hacer inaceptable en muchos países la política de librecambio, debe mencionarse la existencia de población y recursos naturales desocupados o sólo parcialmente ocupados. La circunstancia de que la existencia de recursos desocupados puede alterar las conclusiones de la doctrina fue advertida, por supuesto, hace mucho tiempo: así, J. S. MILL reconoció la validez del argumento llamado de la “industria naciente” y aceptó el uso de los aranceles como un medio justificado de protección de las nuevas industrias hasta tanto se desarrollaran las economías externas que dan a los países industriales más antiguos las ventajas que poseen. Sin embargo, la tesis de la industria naciente supone reconocer que pueden existir recursos desocupados y que, en consecuencia, el capital y la mano de obra pueden moverse hacia esos recursos con el fin de desarrollarlos. No obstante, la tesis de la industria naciente no se aplica a los casos en que el capital y la mano de obra necesarios deben desviarse de sus usos corrientes a fin de desarrollar recursos no utilizados.

Sólo dentro del marco de referencia anterior, hasta los más decididos defensores del comercio libre admiten la protección como medida temporal.

“Probablemente es verdad, sin embargo, que muchos países han continuado especializándose en la producción de artículos primarios, como lo han hecho, sólo o principalmente por razón de *atraso en la tecnología y escasez de capital que pueden corregirse*. En el caso de tales países la promoción sistemática de la industrialización es deseable.”<sup>11</sup>

También se ha defendido una posición menos ortodoxa que la anterior mediante el razonamiento de que las tarifas pueden beneficiar a un país que posea recursos no utilizados, cuando las nuevas industrias que se crean para explotarlos producen un aumento considerable en el ingreso nacional a expensas de un aumento pequeño en las tarifas y, en consecuencia, en el precio de las mercaderías correspondientes.<sup>12</sup> Antes que se populariza-

<sup>10</sup> JACOB VINER, *International Trade and Economic Development*. Conferencias dictadas en la Universidad Nacional del Brasil (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1952), p. 58.

<sup>11</sup> JACOB VINER, “The Prospects for Foreign Trade in the Post-War World”, en *Transactions of the Manchester Statistical Society*, 1946-47. Artículo reproducido en “*International Economics*”, *Studies by Jacob Viner*, (Princeton University, The Free Press, Glencoe, Illinois, 1951), p. 315. El subrayado ha sido agregado.

<sup>12</sup> Cf., por ejemplo, la teoría del profesor RICHARD SCHULLER, descripta en detalle en el tratado del profesor HABERLER, *The Theory of International Trade*.

ran las ideas de KEYNES, los economistas en general no estaban dispuestos a admitir que pudiera existir desocupación y capacidad productiva no utilizada, excepto temporalmente y como resultado de desajustes causados por fricciones. Por esta razón no se consideraban serios los argumentos en favor de la protección cuando ellos partían de la idea de obtener un uso más completo de la mano de obra y de los recursos. Esta actitud ha cambiado y hoy en día se reconoce que la reducción en la demanda efectiva, causada por la desocupación y la existencia de capacidad productiva no utilizada, resulta en una contracción de los niveles de ingreso y de comercio internacional; y que esta contracción puede ser de carácter acumulativo y requerir, para su corrección, medidas diversas del simple reajuste hacia abajo de los salarios reales.

Pero aun cuando la necesidad de mantener ocupación plena y niveles altos de ingreso nacional y de demanda efectiva se reconoce hoy como un objetivo definido de la política económica, la teoría del comercio internacional ignora todavía la posibilidad de que puedan existir desocupación, capacidad productiva no utilizada y recursos ociosos. El reconocimiento de este hecho priva, en consecuencia, a la tesis del librecomercio de parte de su fuerza e induce a los países menos desarrollados a adoptar políticas económicas que tienden al logro de un uso más completo de los recursos nacionales, pero que se apartan del principio de especialización internacional.

Frente a estas tendencias los economistas ortodoxos sólo pueden, en el mejor de los casos, dar la voz de alarma y subrayar las ventajas de sentido común que derivan de un esfuerzo por lograr la mayor eficiencia productiva posible y de la adhesión al principio de especialización productiva geográfica. Esta voz de alarma la da, por ejemplo, JACOB VINER cuando señala que:

“No hay país subdesarrollado que no tenga un gran interés en la supresión o reducción de las barreras al comercio exterior; sin embargo, en los últimos años estos países han tenido una oportunidad, que han dejado de lado, para inducir una reducción substancial y duradera en la red mundial de restricciones comerciales, dando un fuerte y genuino apoyo a las propuestas estadounidenses en este sentido. La Carta de La Habana, aun cuando fuera ratificada, constituiría —por las razones que he indicado en una conferencia anterior— sólo un paso modesto en esta dirección, y los países subdesarrollados deben reconocer su gran responsabilidad ante el fracaso en el esfuerzo por obtener un progreso definitivo en la remoción de las barreras que entorpecen una división internacional del trabajo mutuamente ventajosa. Si la Carta de La Habana no se ratifica, no se presentará pronto otra oportunidad semejante, y las perspectivas son las de un movimiento retrógrado. Aun la con-

versión de los Estados Unidos al librecombio ha sido solamente superficial y el fracaso en explotar la oportunidad que se presentó puede hacer que esa conversión sea transitoria.”<sup>13</sup>

En forma parecida, J. B. CONDLIFFE, otro expositor del punto de vista del librecombio, indica también que la restauración de la normalidad en el comercio mundial y el aumento de la prosperidad mundial sólo pueden lograrse a través de la supresión de las tarifas aduaneras, los controles de importación, las restricciones cambiarias, etc.

“A pesar del complejo aparato institucional erigido por la generación de postguerra, las naciones se han apartado de las realidades de la cooperación internacional pacífica y este apartamiento nuevamente se caracteriza por una mayor dureza en la política comercial.

El efecto de este retroceso es acumulativo. Cualquier medida que limita el librecombio de bienes entre las naciones reduce su prosperidad potencial [.....]

Es absurdo que en esta era en que el conocimiento sobre la materia y la energía se acumula a una tasa acelerada, cientos de millones de personas existan en la India en forma precaria, apenas por encima de niveles de hambre, y que aun el pueblo británico —que una generación atrás era el banquero del mundo— se haya visto reducido durante largos años a raciones mínimas. La explicación, reducida a lo fundamental, es que la cooperación internacional y el comercio que era su expresión visible se han desmoronado. Hasta que se tomen medidas para restaurar la cooperación en el campo comercial, el mundo continuará empobrecido.”<sup>14</sup>

En una forma u otra, la idea de que el fomento de la industrialización en las áreas subdesarrolladas es totalmente innecesario aparece expresada con frecuencia. A veces la razón fundamental es solamente la creencia sincera en las virtudes cosmopolitas del librecombio; en otras ocasiones, la idea está apoyada, además, por ciertas nociones respecto del probable curso de los términos de intercambio para los productos primarios. Así, BAUER y PAICH, comentando los efectos de las políticas oficiales de subsidio a las industrias manufactureras nacionales con el producto obtenido mediante la implantación de tipos de cambio diferenciales o impuestos de

<sup>13</sup> JACOB VINER, *International Trade and Economic Development*, Conferencias dictadas en la Universidad Nacional del Brasil (The Free Press, Glencoe, Illinois, 1952), p. 147.

<sup>14</sup> J. B. CONDLIFFE, *International Trade and Economic Nationalism*. Folleto publicado por “International Conciliation” (Dec. 1951. Nº 476), p. 552.

exportación, expresan la esperanza de que "el continuo deterioro de los términos de intercambio de los productos manufacturados contrarrestará la *mística* de la industrialización y hará que, por lo menos, algunos de sus adictos consideren si los mayores ingresos reales a obtenerse a través del fomento de la producción de productos primarios no justifican un cambio de política".<sup>15</sup> El Profesor EDWARD S. MASON adelanta una idea similar en un estudio sobre las perspectivas a largo plazo del abastecimiento de materias primas. Refiriéndose a las posibilidades de una expansión en la oferta originada en áreas subdesarrolladas y a los medios financieros mediante los cuales podría lograrse tal expansión, pregunta: "¿vamos a observar tal expansión y, en tal caso, ocurrirá a través de las inversiones privadas extranjeras?" En contestación a esta pregunta, agrega:

"Si las áreas referidas fueran todas posesiones coloniales de las potencias de Occidente, existirían pocas dudas en cuanto a que ambas preguntas se contestarían en forma afirmativa. Más aún: se discutiría, por lo menos en Occidente, usando las doctrinas de especialización geográfica y costos comparativos, que el bienestar de las áreas subdesarrolladas se promovería mejor y más rápidamente a través de la expansión en la producción de materias primas, que mediante la transferencia en gran escala de recursos hacia la producción industrial. Y, dentro de ciertos límites, no es, en modo alguno, claro que tal no sea el caso."<sup>16</sup>

El punto de vista que reaparece en las citas anteriores es el de que *un retorno* a la política de librecambio se traducirá en una expansión de los niveles de comercio mundial, suficiente para que la industrialización de los países subdesarrollados sea innecesaria. Esta conclusión fluye directamente de la doctrina de costos comparativos, que en forma implícita afirma que el comercio libre universal conduce a cualesquiera tipos de especialización internacional que sean compatibles con la obtención de niveles de ocupación plena en todos los países. Por esta razón, cualquier interferencia con las corrientes de intercambio debe tender a ser económicamente dañosa. El proceso mediante el cual se supone que los países que forman parte de un sistema comercial se mueven hacia esa forma "ideal" de especialización es analizado en las páginas siguientes.

<sup>15</sup> P. T. BAUER y F. B. PAISCH, "The Reduction of Fluctuations in the Incomes of Primary Producers", en *The Economic Journal* (Dic. 1952, N° 248, Vol. LXII), p. 755.

<sup>16</sup> E. S. MASON, "Raw Materials, Rearmament and Economic Development", en *Quarterly Journal of Economics* (Vol. LXVI, August, 1952, N° 3), p. 333.

b. *La diversificación económica bajo un régimen de librecambio*

Para explicar el origen del comercio internacional, los economistas clásicos usaron originalmente ejemplos de dos países, cada uno de los cuales podía producir dos mercaderías cuyas demandas recíprocas eran tales que los términos de intercambio caían aproximadamente a mitad de camino entre las relaciones de costos extremas. En ese caso, cada país encontraba que le era posible y ventajoso especializarse en la producción y exportación de una de las mercaderías, y que las ganancias del intercambio se dividían aproximadamente por partes iguales entre los dos países. A fin de llegar a estos resultados se partía de ciertas hipótesis, no expresadas en forma explícita, con respecto al tamaño de los países, la importancia de las respectivas mercaderías y los costos reales para producirlas.

El mismo RICARDO, en la tercera edición de sus *Principios*, modificó la presentación de la doctrina a fin de tener en cuenta el caso en que, con el intercambio teniendo lugar en una de las relaciones extremas de costo, el país cuya relación de costos prevalece se ve obligado a especializarse sólo en forma parcial en la producción de la mercadería que exporta.

La diversificación ocurre debido a que la fuerte demanda para una de las mercaderías tiende a mejorar los términos de intercambio de la misma hasta que su precio coincide con una de las relaciones extremas de costo, punto en el cual el país comprador —en donde los costos de producción son comparativamente más altos— encuentra ventajoso producir por sí mismo la mercadería que también importa, a fin de impedir un mayor deterioro de los términos de intercambio.

Una disparidad en las demandas recíprocas, tal como la que se menciona más arriba, podría surgir debido a diferencias en el tamaño de los respectivos países o en la importancia de las mercaderías intercambiadas. D. F. GRAHAM menciona ambas posibilidades como factores que conducen a la diversificación y, subrayando el primero, muestra que el intercambio debe tener lugar normalmente al nivel de una de las relaciones de precios extremas que determinan los costos comparativos, único punto donde la oferta será suficientemente elástica como para permitir que se establezcan valores respectivamente estables o "normales".<sup>17</sup> La mayor demanda que un país grande puede generar por las exportaciones de un país más pequeño hará, según GRAHAM, mover los términos de intercambio en contra del primero y lo forzará a diversificarse; existe por esta razón "una presunción en contra de la probabilidad de que un país grande se beneficie tanto (si es que se beneficia en algo) como los países pequeños, cuya posibilidad de constituir focos de las relaciones de intercambio son mucho me-

<sup>17</sup> F. D. GRAHAM, *The Theory of International Values* (Princeton, 1948).

nores".<sup>18</sup> La misma circunstancia explicaría por qué "los países económicamente pequeños, en forma casi universal, poseen una variedad reducida de productos exportables, en tanto que un país económicamente preponderante como Estados Unidos tiene una gran variedad de exportaciones, con una proporción grande de ellas concentrada en unos pocos productos".<sup>19</sup> Una diferencia en la importancia económica de las mercaderías que entran en el intercambio —dada por la proporción en que participan en la demanda de consumo— haría también necesaria la diversificación en el país que produce la mercadería menos importante, a menos que el tamaño del país fuera suficientemente pequeño como para compensar la poca importancia relativa de la mercadería que exporta. La diversificación podría también producirse a raíz de diferencias en los costos reales de producción de las mercaderías intercambiadas, aun cuando el tamaño de los países y la importancia de las mercaderías fueran similares. En este caso, el país cuyas relaciones de costo lo conducen a especializarse en la mercadería que tiene costos reales más bajos (es decir, la que implica el uso de menos mano de obra por unidad) encontrará que sólo diversificándose podrá utilizar toda su capacidad productiva.

La posibilidad de que la diversificación pudiera llegar a ser necesaria fue discutida también por PARETO, quien señaló que la especialización total podría llegar a resultar en la producción de una de las mercaderías en un volumen mayor que el requerido para satisfacer la demanda conjunta de ambos países, y en un déficit en la producción de la otra mercadería.<sup>20</sup>

Pareto no da la razón de la falta de balance en las cantidades producidas de cada mercadería, pero este desequilibrio podría resultar de cualquiera de los factores mencionados, o bien de una combinación de ellos. En un comentario respecto de la especialización parcial, VINER indica que la observación de PARETO no debe interpretarse como un rechazo del principio de los costos comparativo en que se basa la tesis del librecambio, sino más bien como una crítica de la "tesis de que la especialización total es necesariamente ventajosa en comparación con la falta de especialización" y agrega que no se producirá pérdida alguna si la especialización tuviera lugar de acuerdo con el principio de los costos comparativos y el librecambio.<sup>21</sup>

Al extender el análisis del simple caso de dos países que comercian en dos mercaderías hacia el caso más complejo de muchos países y muchas mercaderías, se advierte que el juego de las demandas recíprocas y los movimientos resultantes en los términos de intercambio harán, eventual-

<sup>18</sup> GRAHAM, *op. cit.*, p. 58.

<sup>19</sup> GRAHAM, *op. cit.*, p. 236.

<sup>20</sup> V. PARETO, *Manuel d'économie politique*, cit. por VINER, *Studies*, p. 451.

<sup>21</sup> VINER, *Studies*, p. 452.

mente, que se presente una situación de equilibrio en la cual el valor de las exportaciones de cada país sea igual al valor de sus importaciones y donde el tipo de especialización internacional que surja sea "ideal" en el sentido de que haga que el ingreso total real sea el más alto posible, que exista ocupación plena de todos los factores productivos<sup>22</sup> y que se produzcan en la proporción necesaria todas las mercaderías que requieren todos y cada uno de los países que participan en el intercambio. El proceso de ajuste que conduce a esta situación ideal se deduce de la hipótesis de perfecta movilidad interna, según la cual los recursos se trasladarán en forma continua hacia la producción de las mercaderías que poseen una ventaja comparativa en el costo, en tanto la productividad media de los factores empleados en la producción de estas mercaderías sea más alta que en otras actividades; en estas condiciones, las presiones opuestas de una oferta en aumento para una de las mercaderías y una insuficiencia relativa en la oferta de la otra, gravitarán sobre los términos de intercambio hasta que uno de los países encuentre económicamente ventajoso producir —aunque sólo sea para consumo interno— la mercadería que también importa. En condiciones de costos crecientes, los costos marginales —en lugar de los costos medios— darán la pauta de la ventaja comparativa; un país dado continuará transfiriendo recursos hacia la producción de la mercadería o mercaderías en que sus costos comparativos marginales sean más bajos, hasta que el valor marginal del producto sea igual en todas las industrias. De aquí se deduce, por tanto, que con costos crecientes sea concebible que "ambas [todas las] mercaderías puedan ser producidas simultáneamente en condiciones de equilibrio en ambos [todos los] países".<sup>23</sup> La hipótesis de movilidad interna perfecta hace, en todo caso, que el movimiento hacia una de las relaciones extremas de costos (o hacia el punto donde la relación entre los costos marginales reales resulte igual para todas las mercaderías producidas en ambos países) sea inevitable en tanto un país cualquiera, de un grupo vinculado comercialmente, trate de vender una mercadería dada en cantidades mayores que las que los mercados disponibles pueden absorber, o en tanto un país cualquiera no pueda producir una cantidad suficiente para abastecer a todos los mercados.

Por tanto, parece evidente que, en términos del esquema analítico de la doctrina de costos comparativos, a la larga ningún país puede experimentar el problema de la desocupación crónica —ya que esta posibilidad desaparece ante la hipótesis de competencia perfecta y movilidad perfecta de los factores; tampoco puede sufrir por causa de una excesiva especialización, ya que en tal caso los términos de intercambio se moverían en con-

<sup>22</sup> O más bien "mano de obra", en tanto la doctrina de costos comparativos se presente en términos de un solo factor productivo.

<sup>23</sup> Viner, *op. cit.*, p. 472.

tra hasta que el país naturalmente comenzara a producir mercaderías nuevas. Sin embargo, aun el análisis superficial de las condiciones imperantes en los países subdesarrollados —que normalmente se especializan en la exportación de un número reducido de productos— muestra que la desocupación y los distintos tipos de desocupación disimulada<sup>24</sup> son algo más que un fenómeno temporal; por otro lado, los esfuerzos de estos países por obtener una proporción mayor de los mercados mundiales para los productos que exportan, ha reducido a menudo los precios al extremo de que la producción resulte imposible. Las condiciones de demanda inelástica con que han tropezado siempre que la oferta internacional de los distintos productos primarios ha aumentado excesivamente, explica la preocupación de estos países y su poco interés en continuar por el mismo camino. Por tanto, parece apropiado preguntarse, en relación con el mecanismo de diversificación productiva implícito en la doctrina de costos comparativos, por qué ocurre que a pesar de la existencia de desocupación plena y a pesar del deterioro cíclico de los términos de intercambio de los productos primarios, no ha resultado económicamente atractivo iniciar la producción de otras mercaderías en esos países.

Una respuesta posible, en términos de la teoría de costos comparativos, sería que en la práctica, acaso por razones de interferencia gubernamental, no se ha permitido que los términos de intercambio lleguen a deteriorarse en la medida necesaria como para hacer posible la diversificación, o bien que el deterioro ha sido siempre de corta duración, en tanto que la teoría se refiere solamente a ajustes a largo plazo. Superficialmente, este último argumento podría parecer válido dadas las hipótesis en que se basa la teoría, ya que la interferencia con un movimiento desfavorable de los términos de intercambio no se justificaría en tanto este movimiento fuera el resultado del traslado de factores hacia las industrias de exportación; éstas, en consecuencia, estarían aumentando su producción y bajando el nivel de la curva de oferta mundial del producto. La interferencia sería dañina porque el traslado de factores y la declinación en los términos de intercambio indicarían simplemente que el ingreso marginal es más alto en las industrias de exportación que en las industrias que ceden factores productivos. Aun una disminución en términos absolutos del ingreso total proveniente de exportaciones, no sería prueba suficiente de que la redistribución de factores redunde en una reducción del ingreso total real del país. Este punto de vista, que se deduce de la teoría de costos comparativos, sería válido, sin embargo, sólo si supusiéramos que el deterioro de los términos de intercambio se debe a un movimiento de factores hacia las industrias que ofrecen una mayor ganancia comparativa, que es común y

<sup>24</sup> La desocupación disimulada puede definirse como la ocupación cuya productividad marginal es igual a cero, o negativa.

simultáneo en *todos* los países productores, lo cual puede no ocurrir. Los países cuya producción no aumenta pueden, en consecuencia, encontrar que los términos de intercambio se deterioran y llegan al punto en que la producción ya no es económicamente atractiva, sin que en ellos ocurra movimiento alguno de factores, es decir, sin que aparezcan las condiciones que harían que otros tipos de producción fueran ventajosos o posibles dentro de un régimen de librecambio. Este caso no puede ser tratado utilizando la doctrina de costos comparativos, ya que la posibilidad de que un país pueda tener recursos ociosos —o utilizados en forma incompleta— que no presionan por obtener empleo en las industrias de exportación, más remunerativas, está excluido en razón de la hipótesis de ocupación plena.

La falta de diversificación productiva, característica de los países subdesarrollados —no obstante la existencia en ellos de desempleo o desempleo disimulado— sería inconcebible si imperaran las condiciones de movilidad de factores que supone la teoría de costos comparativos. Esta falta de movilidad en los factores y la medida en que ello invalidaría las conclusiones de la doctrina, fueron señaladas ya en el año 1929 por el profesor JOHN H. WILLIAMS<sup>25</sup>, quien señaló las diferencias en las tasas de salarios entre distintas regiones e industrias como prueba del fenómeno.

Una circunstancia adicional que impide que la diversificación ocurra en forma gradual y automática es la de que la expansión de la estructura productiva de un país no puede ocurrir, por regla general, mediante la producción de una o unas pocas mercaderías adicionales. La teoría de costos comparativos, indudablemente por razones de simplicidad, supone a este respecto que la producción puede aumentar en forma continua cuando en realidad esto ocurre a pasos desiguales, vale decir, sólo mediante la entrada en líneas productivas nuevas que pueden abarcar un gran número de mercaderías. Una "línea" productiva puede caracterizarse por su dependencia respecto de una materia prima básica, una técnica particular o mano de obra especializada; generalmente implica, además, una inversión grande de capital. No obstante esto, sólo mediante la producción de una línea completa o aun de varias de ellas, como ocurre en el campo manufacturero, resulta posible obtener la totalidad de las ventajas derivadas de factores tecnológicos, economías de escala y economías externas que son esenciales para lograr un máximo de eficiencia productiva y capacidad de competencia. La falta de continuidad que resulta de la existencia de "líneas" de especialización en lugar de productos individuales hace, por lo tanto, que la diversificación resulte difícil bajo un régimen de librecambio, aun cuando los factores tengan movilidad y estén parcialmente desocupados. En un sentido estricto, sin embargo, la existencia de barreras a la diversificación económica de ciertos países no puede tomarse como prueba de la

<sup>25</sup> *Op. cit.* pp. 256-265.

necesidad de introducir medidas protectoras que permitan tal diversificación. Una estructura productiva diversificada y compleja no tiene, en sí misma, ventajas económicas, a menos que ofrezca mejores perspectivas para el crecimiento o a menos que produzca un nivel de ingreso real más alto que el que podría obtener una economía más simple y altamente especializada.

La adopción de políticas comerciales libres —o relativamente más libres— por parte de los países subdesarrollados, equivaldría a depender, para el mantenimiento de sus niveles de ingreso y su crecimiento económico, de la demanda internacional de materias primas y alimentos; estos productos son, en efecto, prácticamente los únicos que esos países pueden producir en condiciones de competencia mundial. Desde un punto de vista pragmático, la aceptación o el rechazo de la tesis librecambista por parte de las naciones subdesarrolladas depende, por tanto, de si la demanda internacional de materias primas y alimentos ha crecido, o puede esperarse que crezca en el futuro, a un ritmo suficientemente rápido como para proporcionar a las poblaciones respectivas niveles gradualmente mayores de ingreso real por habitante.

### c. *Especialización en líneas primarias y progreso económico*

La pregunta respecto de si la especialización total en la producción de mercaderías primarias puede producir un aumento sostenido en el ingreso real de los respectivos países productores, puede contestarse en principio analizando la evolución histórica de la demanda internacional de mercaderías primarias y proyectando hacia el futuro las líneas de tendencia. Estos dos enfoques son explorados en el resto del presente capítulo.

Supongamos que bajo un régimen de librecambio se ha llegado a establecer un sistema de especialización internacional que incluye dos grupos de países. Uno de ellos produce y exporta mercaderías primarias, y el otro produce y exporta productos manufacturados; este último grupo, sin embargo, produce también mercaderías primarias para su propio consumo y, por supuesto, lo hace sin tarifas protectoras. Todos los países, en el ejemplo, han llegado a una situación de empleo pleno y de equilibrio en sus balanzas de pagos. Además, en lugar de suponer que la cantidad de factores productivos que poseen los distintos países es fija, como se hace en el caso de la doctrina de costos comparativos, supondremos que estos factores varían y que uno de ellos —mano de obra— aumenta en forma sostenida a tasas que difieren de país en país. Se pregunta entonces si el sistema de especialización establecido permitirá que los productores especializados de mercaderías primarias mantengan o aumenten en forma indefinida sus niveles de ingreso real por habitante.

En el modelo, el mantenimiento, en el tiempo del sistema de especialización, supone que los incrementos graduables en las poblaciones activas de cada país deben dirigirse hacia las actividades económicas que existan en cada uno de ellos. Para los miembros menos diversificados del sistema esto significa, a su vez, que las industrias de exportación deben estar en posición de expandirse en forma secular a fin de mantener totalmente ocupada la creciente población activa. Desde que la especialización de los miembros menos diversificados del sistema es en actividades primarias, la demanda interna para la producción nacional tenderá a ser insignificante, excepto para los productos alimenticios. El mantenimiento de niveles plenos de ocupación e ingreso dependerá, por tanto, de la tasa de expansión de la demanda externa.

Dados los términos e hipótesis del problema, los productores de mercaderías primarias encontrarán que la adhesión estricta a sus líneas respectivas de especialización resultará en el mantenimiento de los niveles de ingreso real por habitante, o en el aumento de los mismos, sólo en el caso en que la demanda externa de mercaderías primarias crezca a un ritmo no menor que el de crecimiento de sus poblaciones.<sup>26</sup> De otro modo, los ingresos reales "per capita" comenzarán a declinar y la desocupación a acumularse; la especialización absoluta se tornará entonces progresivamente menos atractiva. En estas condiciones la respuesta al problema del crecimiento económico gira, por tanto, alrededor de la tasa de expansión de la demanda de materias primas que puede esperarse de los países industriales o diversificados. Puede decirse que a la larga esta tasa, en condiciones de ocupación plena en estos países, depende principalmente de la tasa de crecimiento del ingreso total y de los cambios que puedan ocurrir en la propensión media a importar. En una primera aproximación puede afirmarse que el ingreso real en los países industriales debería aumentar con la misma tasa con que aumenta la población de los países menos diversificados si es que estos últimos han de mantener los niveles de ingreso real "per capita" que tenían originariamente. Si la propensión media a importar tiende a disminuir, se requerirá una tasa mayor. Un ajuste adicional hacia arriba sería necesario si los países industriales estuvieran sujetos a períodos cíclicos de desocupación, y si los términos de intercambio se movieran a su favor.

El simple modelo anterior contiene la explicación del desce y los esfuerzos que realizan los países subdesarrollados para industrializarse, en

<sup>26</sup> Esto supone que la eficiencia productiva de la mano de obra no varía. Si aumentara, la demanda externa tendría que crecer con mayor rapidez para permitir el mantenimiento de niveles de ocupación plena. Un movimiento, en los términos de intercambio, favorable a los productores primarios, no afectaría los niveles de ocupación pero aumentaría el ingreso total en términos reales.

## CUADRO N° 1

EXPORTACIONES TOTALES Y POR HABITANTE  
DE LOS PAÍSES MENOS INDUSTRIALIZADOS*(Índices de volumen, 1880 = 100)*

Años	Exportaciones totales <sup>1</sup>	Población <sup>2</sup>	Exportaciones "per capita"
1880	100	100	100
1881 - 85	113	102	111
1891 - 95	159	108	147
1900	174	113	154
1901 - 05	200	116	172
1911 - 13	338	121	279
1921 - 25	341	132	258
1928	419	138	304
1931 - 35	294	144	204
1938	375	153	245
1941 - 45	346	159	218
1946	404	164	246
1947	440	166	265
1948	426	168	253
1950	459	170	270
1951	549	173	317
1954	544	180	302

<sup>1</sup> Igual a las exportaciones mundiales, menos las exportaciones de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Bélgica, Japón, Italia, Holanda, Suecia y Suiza. Los valores en dólares han sido ajustados con el índice de precios mayoristas en Estados Unidos, a fin de obtener valores a precios constantes.

<sup>2</sup> Población mundial, según las estimaciones de A. M. CARR SAUNDERS (*World Population, Past Growth and Present Trends*, Oxford, 1937) para los años 1850 y 1900. Anuario Estadístico de las Naciones Unidas, 1954, para los años 1920, 1930, 1940, 1950 y 1951. Las cifras para los otros años se obtuvieron por interpolación computando la tasa compuesta de crecimiento resultante para períodos conocidos.

cuanto se refiere a las tendencias de su comercio exterior. Las dificultades en el camino del cumplimiento de las condiciones implícitas en el ejemplo, resultan claras si se advierte que la población de las áreas subdesarrolladas ha estado creciendo desde el año 1900 a una tasa que es por lo menos 1 por ciento más alta que la que prevalece en los países menos industrializados. Esto significa que sólo para crear una demanda suficiente para mantener los niveles de ingreso "per capita" en los países subdesarrollados, las áreas industriales deben elevar sus ingresos "per capita" a la tasa indicada de 1 por ciento anual. Agréguese a esto el efecto de una propensión media a importar que es decreciente, el de ciclos periódicos de desocupación y el de términos de intercambio que parecen haberse movido en forma secular en contra de los productores de mercaderías primarias, y entonces resulta evidente que sólo una expansión en los ingresos por habitante —que a base de la experiencia histórica debe considerarse como rápida— podría haber permitido algún grado de crecimiento a través del comercio exterior en los países subdesarrollados.

La magnitud precisa de las tendencias que el modelo permite anticipar puede apreciarse en el Cuadro N<sup>o</sup> 1, que muestra el volumen de exportaciones "per capita" de los países menos industrializados del mundo durante el período que va de 1880 a 1951. Las cifras respectivas son sólo aproximadas, pero aun así muestran que las exportaciones por habitante alcanzaron un punto de máxima en el período 1911-1913 y que, excepto durante uno o dos años con anterioridad a la depresión de 1929, se mantuvieron en forma persistente y hasta el año 1950 por debajo de los niveles de la Primera Guerra Mundial. Desde 1950 ha tenido lugar una mejoría considerable, pero aun así las exportaciones por habitante en el año 1954 eran sólo aproximadamente 8 por ciento más altas que en 1911-1913. Estas cifras, que promedian la situación de muchos países, no pueden considerarse como el reflejo de la situación de ninguno en particular. Algunos de ellos, como por ejemplo los nueve principales exportadores de mercaderías primarias a que se refiere el Cuadro N<sup>o</sup> 1 del Capítulo III, han tenido una situación considerablemente mejor que la del promedio de todos los países. América Latina, en el conjunto, ha tenido una situación más favorable que la de las otras áreas subdesarrolladas, ya que su participación en el comercio mundial ha crecido en forma gradual desde un 5 por ciento en 1880-1890 hasta un 12 por ciento en años recientes. A pesar de eso, en muchos de los países latinoamericanos las exportaciones "per capita", en términos reales, han mostrado una tendencia a largo plazo hacia la disminución. Esto puede advertirse en el Cuadro N<sup>o</sup> 2, que reúne las cifras de las exportaciones de once países latinoamericanos que, en el año 1950, representaban el 87 por ciento de las exportaciones del área. En términos reales y por habitante, las exportaciones de los once países fluctuaron

CUADRO N° 2  
 EXPORTACIONES PER CAPITA DE VARIOS PAISES LATINOAMERICANOS  
 (en dólares de poder adquisitivo constante)

Promedios de quinquenios	Total	Arg.	Bol.	Brasil	C. Rica	Chile	Cuba	Ecuador	Méx.	Perú	Urug.	Ven.
1861 - 65		36		20		31						
66 - 70		37		18		31						
71 - 75		47		21		37			6			
76 - 80		51		22		35			7			
81 - 85		63		20	39	50			9			23
86 - 90		79		24	53	56			11	11	117	25
91 - 95		89		36*	65	65		17	13	10	127*	—
96 - 00	37	101	26	30	71	68	94	17	15	14	123	23
01 - 05	40	124	19	29	63	69	127	16	18	17	97	16
06 - 10	45	139	28	31	—	85	136	17	21	20	89	15
11 - 15	50*	144*	33*	29	62	89	169	17	24	26	111	21
16 - 20	44	119	31	17	—	80	223*	11	20	34	100	14
21 - 25	45	107	19	18	50	74	186	8	36*	30	78	20
26 - 30	49	124	27	21	62	90*	127	12	31	38*	95	64
31 - 35	31	72	17	14	41	37	58	8	19	24	45	94
36 - 40	34	75	25	16	30	62	70	9	22	25	68	90
41 - 45	34	64	33	18	26	58	108	13	16	21	68	97
1947	49	110	23	26	47	55	165	14	19	20	77	171
1950	45	69	25	26	41	50	124	23	18	23	111	238
1954	44	53	22	26	83*	61	87	30*	18	26	93	293*

\* Los números en cursiva indican el nivel máximo de exportaciones "per capita".

durante el período que cubren las cifras entre USS 31.— y USS 50.—,<sup>27</sup> sin una tendencia aparente. El período de exportaciones máximas fue el de 1911-13, cuando éstas llegaron a 50 dólares por habitante; en los años 1941-45, luego de recobrar la pérdida experimentada durante la Depresión, la cifra llegó a 31 dólares por habitante. En 1950, cuando llegaron a 45 dólares, las exportaciones estaban todavía a niveles similares a los logrados en 1921-1925 ó 1901-1905. En el caso de dos de los países (Argentina y Bolivia) las exportaciones más altas por habitante ocurrieron durante el quinquenio 1911-15. Desde entonces, la tendencia para la Argentina ha sido constantemente de baja, con el resultado de que en 1950 sus exportaciones eran aproximadamente 75 dólares más bajas, por habitante, que durante el quinquenio de 1911-1915. En Bolivia la caída no ha sido tan pronunciada ni la tendencia tan definida. En otros dos países (Brasil y Uruguay) el punto de máxima se logró antes del año 1900 y con excepción de los últimos años, que han sido de recuperación, la tendencia ha disminuído en forma sostenida. En Costa Rica los niveles que se obtuvieron en el año 1896 se recobraron sólo recientemente. En Chile, Cuba, México y Perú los niveles de máxima ocurrieron más tarde —después de la Primera Guerra Mundial y antes de la Depresión de 1929— pero en todos los casos la caída fue considerable. Los únicos países que en el año 1954 estaban en mejor situación que en cualquier otra época fueron Ecuador, Costa Rica y Venezuela.

La falta de cifras de ingreso nacional que se remontan a un período de años comparable al que cubren las cifras de comercio exterior, no permite extraer conclusiones respecto de los efectos que las tendencias del comercio pueden haber tenido sobre los niveles de vida en América Latina. Sin embargo, la magnitud de la “pérdida” de ingreso real implícita en las cifras hace que sea razonable pensar que en muchos casos el mantenimiento de los niveles de ingreso obtenidos por los países respectivos, cuando sus exportaciones por habitante estaban a niveles máximos, debe de haber sido una tarea difícil y, en algunos casos, imposible hasta años recientes. Esta posibilidad se advierte mejor señalando que los niveles de exportaciones reales del lapso 1941-45 debieron haberse doblado, en promedio, para que los once países cubiertos en el cuadro tuviesen un ingreso proveniente de sus exportaciones igual al que tenían cuando éstas llegaron a su nivel máximo.

Es probable que hasta el año 1945 los niveles de ingreso real “per capita”, en algunos de los países latinoamericanos, hayan permanecido por debajo de los niveles a que llegaron cuando sus exportaciones por habitante estaban en su nivel máximo. Dado que la recuperación de las pérdidas originadas por las tendencias del comercio internacional sólo pudo haber ocurrido a través de la expansión de la producción para consumo interno,

<sup>27</sup> Dólares de valor constante.

la situación de los países que han fomentado más intensamente su desarrollo económico durante la última década (o las últimas dos décadas) debería dar una idea aproximada del éxito de los demás países de América Latina en esta materia.

Se ha calculado que en Argentina, Chile y México la disponibilidad (producción + importaciones - exportaciones) de mercaderías por habitante, en términos reales, en el año 1940 era del 6 por ciento, o sea 12 por ciento y 5 por ciento respectivamente más baja que en 1925.<sup>28</sup> Brasil, por otro lado, estaba prácticamente al mismo nivel de 1925, y 15 por ciento por encima del nivel de 1920. A partir del año 1940, la intensificación de los esfuerzos de industrialización, el aumento en el volumen de exportaciones y la mejoría en los términos de intercambio han contribuido a elevar la disponibilidad de mercaderías por habitante en estos países, de modo que en 1948 todos ellos habían superado los niveles de 1925. La mejoría era de aproximadamente 33 por ciento para Argentina, Brasil y México, y de menos de 2 por ciento para Chile. Sin embargo, las exportaciones por habitante en la Argentina, Brasil y Chile estaban, en 1925, bien por debajo de sus niveles de años anteriores.

Para Guatemala se ha estimado que el ingreso real por habitante durante los años 1945-49 era más bajo que en 1925-29.<sup>29</sup> En cuanto a Cuba, JULIÁN ALIENES considera que entre 1925 y 1941 ocurrió una reducción de 10 por ciento en la demanda "per capita" de alimentos esenciales y una de 25 por ciento en otros productos menos importantes. La demanda de bienes de consumo durable, tales como zapatos y automóviles, se redujo durante el mismo período en 35 por ciento y 40 por ciento, respectivamente. En vista de la falta de indicaciones respecto de un aumento compensatorio en los ahorros e inversiones, ALIENES llega a la conclusión de que en Cuba tuvo lugar "una contracción en los niveles de producción por habitante, por lo menos similar a la que ocurrió en los niveles de consumo".<sup>30</sup> El aumento ocurrido en los niveles de producción durante la segunda Guerra Mundial representa, según el mismo autor, una mejoría con respecto a 1939, pero en relación con el año 1925 "el aumento [hasta 1944] ha sido tan pequeño que en general apenas puede notarse".<sup>31</sup>

Tendencias como las indicadas más arriba en la demanda internacional de materias primas durante un período que cubre casi medio siglo no pueden atribuirse, en modo alguno, a medidas de autosuficiencia por parte

<sup>28</sup> U. N., *Economic Survey of Latin America, 1949*, pp. 113, 212, 294 y 419.

<sup>29</sup> U. N., Economic Commission for Latin America, *Economic Development of Guatemala* (México, D. F., mayo de 1951), p. 4.

<sup>30</sup> JULIÁN ALIENES, *Economía de posguerra y desempleo* (Junta Nacional de Economía, 1949), p. 94.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 96.

de los países subdesarrollados, que sólo en años recientes han llegado a preocuparse en forma intensa por sus perspectivas de progreso económico.

Las tendencias históricas de la demanda internacional de materias primas podrían, no obstante, cambiar en forma radical y dar a los países respectivos una oportunidad de progreso rápido. A este respecto, el agotamiento de algunos recursos naturales en los países industriales, especialmente en Estados Unidos, ha sido objeto de análisis, tanto en conexión con sus efectos sobre la política económica a largo plazo de ese país como en lo que respecta a las perspectivas que ofrece para los países subdesarrollados.

“En principio, las oportunidades económicas que tiene el mundo libre para producir materias primas son enormes. Los países menos desarrollados poseen los materiales; los países industriales tienen el capital y la capacidad técnica y administrativa. Estos hechos sugieren la posibilidad de una nueva era de progreso para el mundo, que es brillante en su promesa. Muchos problemas, la mayor parte de ellos creados por el hombre, surgen en el camino de este progreso.”<sup>32</sup>

La Comisión Presidencial de Política sobre Materiales —de cuyo informe se extrae la cita anterior— ha estimado, a base de una tasa de crecimiento de aproximadamente 3 por ciento anual, que el consumo de alimentos y materias primas en Estados Unidos puede subir, en promedio, durante los próximos 25 años, aproximadamente 53 por ciento en volumen; en otras palabras, puede ascender a un ritmo de poco menos de 1 ¾ por ciento anual.

Acaso debido al hecho de que la principal preocupación del informe es el problema de abastecimientos de Estados Unidos y no el problema del crecimiento económico en el exterior, la estimación referida no ha sido convertida de modo que indique la demanda futura para importaciones específicas, salvo en el caso de unos pocos productos. Estos productos (cobre, plomo, mineral de hierro, caucho natural, zinc y estaño) son, sin embargo, importantes, ya que representaron una tercera parte del valor de todas las importaciones estadounidenses de materias primas y combustibles en el año 1950. A fin de abastecer las necesidades estimadas de Estados Unidos y del resto del “mundo libre” durante los próximos 25 años,<sup>33</sup> los países productores (fuera de Estados Unidos) deberán aumentar la producción de esos artículos por encima de los niveles del año 1950 en porcentajes que varían entre 17 por ciento y 100 por ciento. El promedio de

<sup>32</sup> *Resources for Freedom, a Report to the President by the President's Materials Policy Commission* (Junio 1952, Vol. I), p. 16.

<sup>33</sup> *Op. cit.*, Vol. I, p. 58.

los referidos porcentajes, calculado usando como ponderaciones el valor de las importaciones estadounidenses de cada material, que se indica en el mismo informe,<sup>34</sup> es de 64 por ciento (o sea, exactamente 2 por ciento anual), es decir, apenas lo necesario para cancelar los efectos del crecimiento de la población en las áreas subdesarrolladas y mantener sus actuales exportaciones "per capita". No es posible indicar, sin estudios detallados, si ulteriores estimaciones de la demanda que pueden esperar los productores potenciales de otras materias primas, habrá de modificar el cuadro anterior. Parece improbable, sin embargo, que el aumento medio sea mucho mayor que el resultante para los seis productos para los cuales la Comisión ha preparado estimaciones, ya que las variaciones entre distintas mercaderías son amplias. Algunos minerales, como cobalto, magnesio, titanio y cadmio (cuya producción fuera de Estados Unidos debe aumentar considerablemente) son de muy poca importancia en cuanto a valor monetario en la actualidad. Otros productos, como la bauxita —cuyo consumo también puede aumentar en notable medida bajo ciertas condiciones—, existen en grandes cantidades en Estados Unidos. La naturaleza general del problema queda aclarada en un comentario formulado por la Comisión respecto de dicho producto:

"La industria del aluminio ya ha dado los primeros pasos para adaptarse al uso de minerales de baja ley utilizando el proceso Bayer modificado, que permite tratar la bauxita nativa de bajo contenido [de óxido de aluminio]. Teniendo en cuenta los aumentos en el precio mundial de la bauxita y otros costos de importación, cabe anticipar que, por razones puramente económicas, en el futuro se utilizarán minerales de contenido aún más bajo para la producción de aluminio. Ahora es importante considerar si, como cuestión de política nacional, conviene esperar la utilización gradual de las arcillas y bauxitas de bajo contenido según lo dispongan los factores económicos, o si conviene acelerar este proceso mediante programas de investigación apoyados por el Gobierno y mediante la producción bajo subsidio de aluminio con otras materias primas nacionales diferentes de la bauxita."<sup>35</sup>

Desarrollos como los mencionados en la cita anterior, o en la de carácter más general que se presenta más abajo, tienden además a reducir las posibilidades de un mejoramiento sostenido en los términos de intercambio de los países productores primarios:

<sup>34</sup> *Op. cit.*, Vol. I, p. 81.

<sup>35</sup> *Op. cit.*, Vol. II, p. 139.

“Los costos, por supuesto, afectarán fuertemente el volumen de importaciones. En Estados Unidos, donde se da énfasis a la reducción de los costos y al aumento de la productividad para elevar los niveles de vida, el precio de las importaciones determinará en gran medida qué volumen de materiales se traerá del exterior y cuánto se producirá en el país. Dentro de sus propias fronteras, Estados Unidos posee muchos minerales de baja ley que podrían llegar al mercado a costos ligeramente más altos que los actuales: arcilla de aluminio de alto contenido, minerales de hierro de taconita y esquistos bituminosos, por ejemplo. Los textiles sintéticos, el caucho, los productos plásticos y otros materiales ya dependen menos de ciertas importaciones, y debe esperarse que otros productos sintéticos entren en competencia si los costos se elevan demasiado.”<sup>36</sup>

Parece, por tanto, que la expansión en la demanda que el informe de la Comisión Presidencial anticipa, muy probablemente ha de ofrecer oportunidades que no deben ignorar aquellos países que están en posición de abastecer los productos respectivos. Esta expansión potencial, una vez canalizada hacia ciertos países, podrá modificar en forma radical su posición económica; pero, en el conjunto, seguramente no alterará en forma fundamental las tendencias a largo plazo en las exportaciones por habitante de los países subdesarrollados.

En resumen, el estancamiento en las exportaciones reales “per capita” de los países subdesarrollados, junto a los factores mencionados en el Capítulo I, que impiden la diversificación de sus economías, justifican totalmente los esfuerzos de dichos países por industrializarse utilizando tarifas protectoras. El reconocimiento de las razones que explican el deseo de industrializarse no equivale, sin embargo, a aceptar que el establecimiento de un gran número de centros industriales, cada uno de ellos protegido por barreras aduaneras, deba constituir necesariamente la solución al problema de promover el desarrollo económico. Tal punto de vista equivaldría a ignorar por completo las ventajas, en cuanto a eficiencia productiva, que están implícitas en cualquier sistema de división del trabajo.

<sup>36</sup> *Op. cit.*, Vol. I, p. 59.

## INDUSTRIALIZACION Y COMERCIO INTERNACIONAL

La política de desarrollo económico de los países subdesarrollados se inclina fuertemente, por una variedad de razones, hacia la industrialización. Entre estas razones se encuentra la de que sólo las industrias manufactureras pueden corregir la desocupación crónica y crear las oportunidades adicionales de empleo que se necesitan a medida que aumenta la productividad del trabajo en los sectores primarios. De igual importancia en este sentido es la creencia de que la continua adhesión a las líneas actuales de especialización significa una barrera para el desarrollo y explica la inestabilidad económica tradicional de los países subdesarrollados.

Cualesquiera sean las razones que justifiquen la iniciación de planes específicos de industrialización, cabe notar que estos planes han de resultar en el establecimiento de numerosos centros manufactureros, cada uno de los cuales sirve un área de influencia política determinada. El impacto de estos acontecimientos sobre la posición comercial de los países ya industrializados y sobre los niveles del comercio mundial en general, constituye una materia de considerable importancia sobre la que existe una literatura técnica abundante. Este capítulo se dedica a la presentación de los distintos puntos de vista sobre el tema y a una crítica de dos estudios cuyas conclusiones están apoyadas en evidencia empírica.

a. *Opiniones respecto de los efectos de la industrialización sobre el comercio internacional*

Durante muchos años el desarrollo de la industria manufacturera en el exterior ha causado preocupación entre ciertos grupos en las naciones industriales. Así, al final del siglo XIX la industrialización de Alemania dio origen en este país al temor de que una excesiva dependencia con respecto al abastecimiento extranjero de materias primas y alimentos pudiera, a largo plazo, constituir una base débil para la expansión económica del país. La razón de este temor era la creencia de que los productores especializados de materias primas y alimentos eventualmente se industrializarían, cerrando sus mercados a las manufacturas extranjeras y suspendiendo la exportación de productos primarios. POHLE, que defendió esta tesis, señalaba que hasta entonces, cada vez que se había cerrado una fuente de abastecimiento, otras habían aparecido, pero que "tarde o temprano todos los países en esa situación enfrentarían un cambio catastrófico

en su desarrollo".<sup>1</sup> La Ley de SOMBART, respecto de "la disminución relativa de la importancia del comercio de exportación",<sup>2</sup> reflejaba el mismo tipo de razonamiento y dio origen al punto de vista de que la exportación de técnicas y equipo de capital a los países agrícolas estaba en contra de los intereses de los países ya industrializados.

La industrialización de Alemania y los otros países europeos que recurrieron al uso de tarifas durante los últimos años del siglo pasado se vio acompañada, sin embargo, por un aumento en el comercio mundial; los beneficios de este aumento llegaron también a países como Inglaterra, que, como resultado, lograron aumentar sus ventas a los países agrícolas y conservar una buena proporción de su comercio con otras naciones industriales. De hecho resultó que el mayor volumen de comercio tuvo lugar *entre las propias naciones industriales*. El profesor HABERLER ha explicado el proceso que permite que la industrialización de los países agrícolas sea compatible con un incremento del comercio internacional, diciendo:

"Al mismo tiempo, el desarrollo industrial de los países agrícolas está acompañado de ciertas modificaciones en la composición de su comercio con los viejos países industriales. La industrialización ocurre por etapas. Comienzan por producir calidades ordinarias y productos semi-terminados que no exigen mano de obra calificada. Sus exportaciones de materias primas disminuyen un tanto. En lugar de materias primas sin elaborar, comienzan a exportar más productos semielaborados. La carne enfriada reemplaza al ganado en pie, la harina al trigo, el cobre sin refinar al mineral, la celulosa y el papel a la madera. Esta evolución significa, naturalmente, grandes ahorros en el costo de transporte. Pero las calidades más finas, lo mismo que los instrumentos de producción, tales como las maquinarias, todavía deben importarse. Tampoco el desarrollo técnico e industrial de los viejos países industriales se detiene. Estos últimos se dedican a la producción de maquinarias más complicadas, motores eléctricos, automotores, aviones, aparatos electrónicos, textiles de calidad, aparatos fotográficos y ópticos, instrumentos de medición y otros productos de alta calidad. Su superioridad, en los campos que requieren mayor habilidad y perfección técnica, se manifiesta constantemente."<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Citado por el profesor HABERLER en su *Theory of International Trade*, cit. pp. 286-289.

<sup>2</sup> Citado por A. O. HIRSCHMAN en "The Commodity Structure of World Trade", *Quarterly Journal of Economics* (agosto de 1943), p. 591.

<sup>3</sup> *Op. cit.*, p. 288.

La extensión de la industrialización a las áreas subdesarrolladas ha dado origen a un resurgimiento del antiguo problema de sus efectos sobre el intercambio comercial; los argumentos son también similares. H. FRANKEL,<sup>4</sup> por ejemplo, se ha referido a una nueva división internacional del trabajo, basada no en “planes preparados por la naturaleza”, sino en la producción —para exportación— de mercaderías de alta calidad y diseños más complicados por parte de las naciones ya industrializadas. Los efectos económicos de la desaparición de algunos de los mercados actuales para manufacturas sencillas pueden ser reducidos por las naciones industriales, según FRANKEL, produciendo en lugar de productos simples otros más elaborados o complicados.

“Sí, digamos, un país que hasta ahora importó productos burdos de algodón o productos sencillos de la ingeniería comienza a capacitar su población y a producir estos productos en el propio país (con la ayuda de equipo extranjero), crea dificultades para el país que hasta entonces abastecía esos productos. Como en el pasado, esto puede resultar en desocupación; pero los obreros desocupados podrían también ser entrenados para producir mercaderías nuevas y mejores que reemplacen a las antiguas exportaciones con líneas nuevas, lo cual sería posible precisamente a causa de la industrialización del importador.”<sup>5</sup>

La industrialización de los países importadores permitirá que los países industriales más adelantados se adapten a la nueva situación, ya que la demanda total de mercaderías importadas y la capacidad de los países agrícolas para comprar en el exterior debería aumentar a medida que progresa la industrialización y se elevan los niveles de ingreso nacional.

“Aquellos que producen más pueden comprar más. A medida que aumenta el ingreso total de un país, resulta posible adquirir un mayor volumen de importaciones del exterior y pagarlas con exportaciones correlativamente mayores; es probable que esto ocurra, a menos que se interpongan en el camino circunstancias especiales.”<sup>6</sup>

JACOB VINER sintetiza su opinión sobre la misma materia, diciendo:

“KEYNES ha hecho notar que a medida que aumentan la riqueza y el ingreso nacional, la vivienda, los servicios personales y los entretenimientos locales, cuya disponibilidad para fines de intercambio

<sup>4</sup> H. FRANKEL, “Industrialization of Agricultural Countries and the Possibility of a New International Division of Labor”, *Economic Journal*, junio-sept. 1942, p. 194.

<sup>5</sup> *Op. cit.*, p. 194.

<sup>6</sup> EUGENE STALEY, *World Economic Development, Effects on Advanced Industrial Countries* (International Labor Office, Montreal, 1944).

externo es mucho menor que la de las mercaderías tangibles, llegan a ocupar una posición más importante en el gasto de los consumidores. Pero junto con la mayor riqueza se desarrolla una mayor capacidad absoluta para beneficiarse a través del intercambio, tanto interno como internacional. La mayor riqueza tiende también a fomentar la demanda de productos más variados, y esto tiende a elevar, en el promedio, la distancia entre el punto de consumo y el punto de producción... Aun cuando de ningún modo puede asegurarse, por tanto, que el aumento de ingreso "per capita" tienda a reducir siquiera la importancia relativa del comercio exterior, no existe razón alguna para dudar de que este aumento tiende a aumentar su importancia absoluta."<sup>7</sup>

En forma parecida, para citar a un autor más entre los muchos que comparten puntos de vista esencialmente iguales, P. T. ELLSWORTH justifica su optimismo respecto de los efectos favorables de la industrialización sobre el comercio internacional expresando que la industrialización debe traducirse en un aumento de la demanda de maquinarias y otro equipo de capital necesario para fines de desarrollo, y que esto a su vez incrementará la demanda de "mercaderías nuevas y de mercaderías que satisfacen las necesidades más 'altas', como las de tejidos de rayón y nylon, radios, aparatos de televisión, automóviles, equipo familiar, películas cinematográficas, equipo de proyección y mercaderías que reflejan la especialización más compleja que ya ha ocurrido y que cabe esperar que continúe, a medida que se acentúe la expansión geográfica de la industria".<sup>8</sup>

Debe señalarse que algunos de los autores citados se refieren a los efectos de la industrialización sobre el comercio internacional en términos muy generales, y que su preocupación no es respecto del problema del desarrollo económico sino respecto de si los viejos países industriales podrán mantener su posición comercial, a pesar del desarrollo de las industrias manufactureras en el resto del mundo. El propósito de dichos autores no es el de ofrecer la industrialización como un camino hacia el desarrollo económico; probablemente, por lo menos algunos de ellos se opondrían a la industrialización con ese objeto, si para ello requiriera un alto grado de protección. En contraste, otros autores recomiendan la protección industrial como medida específica de desarrollo económico y expresan la opinión de que deben esperarse los mismos resultados —es decir, un aumento en los niveles de intercambio y una diversificación en la composición del comercio por mercaderías— aun cuando las nuevas industrias estén alta-

<sup>7</sup> JACOB VINER, *International Economics* (The Free Press, Glencoe, Ill., 1951), p. 316.

<sup>8</sup> P. T. ELLSWORTH, *The International Economy, Its Structure and Operations* (New York, 1950), p. 854.

mente protegidas. Esta posición la sostiene por ejemplo, la Comisión Económica para América Latina, de las Naciones Unidas. La tesis, según aparece en un informe de esa Comisión, se refleja en las citas siguientes:

“...Nos proponemos demostrar que el desarrollo económico obliga a modificar la composición de las importaciones a medida que crece el ingreso, y verificar que, para que el ingreso crezca, es necesario ir substituyendo ciertas importaciones por la producción interna a fin de que puedan crecer otras importaciones. No se trata ciertamente de conceptos de autarquía, de perseguir la reducción sistemática de las importaciones, sino, por el contrario, de importar cuanto se pueda en virtud de las exportaciones y de las inversiones extranjeras. Sólo que las importaciones tienen que realizarse de modo tal que estimulen el desarrollo económico y no lo retarden.”<sup>9</sup>

A continuación de los comentarios anteriores, la Comisión indica que las viejas naciones industriales están reconociendo la necesidad de modificar la composición de sus exportaciones, a fin de facilitar el crecimiento económico de los países subdesarrollados, y que los problemas de crecimiento que enfrentan estos países puedan resolverse mediante un proceso de substitución de importaciones:

“Admitido que un país en desarrollo necesita estimular la producción substitutiva para seguir creciendo, tendrá que prescindir fatalmente de algunas importaciones que bien podrían corresponder en ciertos casos a las exportaciones que más interesa desarrollar a los centros industriales. *Si se demuestra que no hay otras formas alternativas para resolver el problema del crecimiento, y si se demuestra, además, que el país empeñado en substituir importaciones ofrece, en compensación, creciente mercado para otros artículos que el país exportador produce o podría producir*, pasa a la categoría de los problemas solubles con esfuerzo o imaginación.”<sup>10</sup>

Según la Comisión Económica para América Latina, las nuevas industrias a crearse a fin de producir el cambio que se busca en la composición de las importaciones, no necesitan competir fuera de sus propios mercados. Este punto se especifica luego de un comentario respecto de la pequeñez del comercio interlatinoamericano.

<sup>9</sup> CEPAL, *Problemas Teóricos y Prácticos del Crecimiento Económico* (Cuarto Período de Sesiones, México, D. F., 28 de mayo de 1951), p. 3.

<sup>10</sup> *Op. cit.*, p. 3. El subrayado ha sido agregado.

*“Pero sí debemos recalcar la especialización en ciertas formas de producción industrial que, con el consiguiente comercio recíproco, resultaría de evidente conveniencia. No obstante, los obstáculos de distinta índole que se oponen a esta idea son poderosos. Es difícil que los productos industriales de los países latinoamericanos puedan penetrar recíprocamente en sus mercados, si están expuestos a la competencia de los grandes centros industriales, con su más elevada eficiencia y productividad.”<sup>11</sup>*

En síntesis, las citas transcritas parecen expresar que el desarrollo económico de los países latinoamericanos depende de cambios en la composición de las importaciones de estos países y, específicamente, de la sustitución de productos manufacturados importados por equivalentes nacionales. Según la Comisión, este proceso, aparte de permitir a los países la elevación de sus niveles de ingreso real, se traducirá en mayores mercados para otros productos que las viejas naciones industriales producen o están en posición de producir. Finalmente, aunque sin dejar de reconocer las ventajas que derivarían de un incremento en el comercio recíproco de productos manufacturados entre los países latinoamericanos mismos, la Comisión señala que la competencia de los viejos centros industriales hace que las perspectivas de este tipo de intercambio sean limitadas.

Debe señalarse que la posición de los autores citados en el Capítulo I —que lamentan la propagación de las restricciones al comercio en razón de sus efectos malsanos sobre los niveles mundiales de eficiencia productiva y de comercio internacional— es incompatible con la posición de los autores que opinan que la industrialización tiende a elevar los niveles de intercambio. Algunos de estos últimos acaso reajustarían su posición indicando que los efectos de la industrialización sobre el comercio están influidos por el grado de protección que requieran las nuevas industrias. Sin embargo, desde que se dice que la expansión del comercio está ligada al incremento de ingreso real que ocurra como resultado de la industrialización, debería esperarse que el efecto ocurriera independientemente del grado de protección requerido para que la industrialización sea posible. Sobre esta base, el comercio nunca podría reducirse excepto en el caso en que la industrialización redujera los niveles de ingreso, situación que sólo podría presentarse si supusiéramos que las nuevas industrias se establecen mediante la transferencia de recursos de otras industrias de exportación ya establecidas y más eficientes. Esta última posibilidad debe, sin embargo, descartarse ya que precisamente el propósito de los planes de industrialización de los países subdesarrollados es el de utilizar la mano de obra y los recursos que no utilizan las industrias de exportación.

<sup>11</sup> *Op. cit.*, p. 4. El subrayado ha sido agregado.

La tesis de los países subdesarrollados —apoyada por hechos abundantes— es que pueden mantener sus niveles actuales de exportación de las mercaderías primarias en que se especializan —y aun expandir considerablemente su producción en muchos casos— y todavía producir para el mercado interno productos manufacturados terminados que hoy importan. Esta es la lógica de la propuesta de “substitución de importaciones” de la Comisión Económica para América Latina, citada anteriormente. El hecho de que el grado de protección que se otorgue a las nuevas industrias no debería alterar fundamentalmente los términos del problema se halla confirmado por esta circunstancia: la industrialización de algunos de los países de Europa Occidental, a fines del siglo XIX, que fue facilitada por medidas de protección, resultó en un aumento del comercio mundial. En realidad la evidencia estadística ofrecida en apoyo del punto de vista de que los efectos de la industrialización sobre el comercio exterior son favorables, es precisamente la que muestra los efectos comerciales del proceso de industrialización llevado a cabo por esos países.

El profesor RAGNAR NURKSE ha señalado recientemente que la incompatibilidad referida más arriba es sólo aparente, y que es posible reconciliar las conclusiones de la doctrina de costos comparativos con la necesidad que tienen los países subdesarrollados de lograr un “crecimiento balanceado”. La cita que sigue muestra claramente esta posición y coloca al profesor NURKSE en el grupo de economistas que apoyan la industrialización, con medidas protectoras, para fines de desarrollo económico:

“Sin embargo, los partidarios del comercio internacional, especialmente en los antiguos países industriales, tienden a considerar la doctrina del crecimiento balanceado, a la que a veces se le aplica el “slogan” de “diversificación”, con cierta desconfianza. ¿No significa ella una desviación con respecto a los principios de ventaja comparativa y de división internacional del trabajo? ¿Por qué es que los países subdesarrollados no fomentan sus exportaciones de productos primarios de acuerdo con los principios de especialización internacional, e importan las mercaderías que necesitan para una dieta balanceada? Brevemente, la respuesta es: porque la noción de balance se aplica también en una escala global. Por razones que son relativamente obvias, la expansión de la producción primaria para exportación puede tropezar con demandas inelásticas y términos de intercambio en baja en el mercado mundial, a menos que la demanda de materias por parte de los países industriales aumente en forma continua, como ocurrió durante el siglo XIX. Si esta demanda es pesada y más o menos estacionaria, aparte de inelástica, la expansión de la producción primaria para exportación evidentemente no sería una línea atractiva de desarrollo. En tales circunstancias, si es que ha

de haber desarrollo alguno, los países deben concentrar la producción principalmente para atender el mercado nacional. Y en tanto este desarrollo aumente la productividad y, por consiguiente, el poder adquisitivo real, tenderá a largo plazo a favorecer, más que entorpecer, el crecimiento del comercio exterior. (Esta tesis podría ser analizada in extenso, pero es relativamente obvia y no hay tiempo para desarrollarla aquí. Estoy razonablemente convencido de que no existe un conflicto profundo e irreconciliable entre la doctrina del crecimiento balanceado y los principios de ventaja comparativa y especialización internacional).<sup>12</sup>

La cuestión relativa a la validez de estos dos puntos de vista contradictorios no puede ser resuelta con facilidad en tanto el debate tenga lugar en un plano abstracto. Por esta razón es importante presentar y analizar cuidadosamente la limitada evidencia empírica que se ofrece en relación con el problema. El resto de este capítulo se dedica, por tanto, a presentar un resumen y apreciación crítica de la evidencia y de los métodos que aparecen en dos bien conocidos estudios sobre el volumen y la estructura del comercio internacional. Uno de ellos publicado en el año 1945 por la Liga de las Naciones bajo el título de *Industrialization and Foreign Trade*; el otro es un artículo escrito por A. O. HIRSCHMAN bajo el título de *The Commodity Structure of World Trade*, el que ya ha sido citado.<sup>13</sup> Otro estudio que apoya sus conclusiones en datos de carácter estadístico es el de EUGENE STALEY (*World Economic Development, Effects on Advanced Industrial Countries*)<sup>14</sup> que no se analiza aquí, ya que la naturaleza de su argumento y la base estadística que contiene son similares a los que aparecen en los otros dos estudios.

- b. *Examen y crítica de dos estudios empíricos relativos a los efectos de la industrialización sobre el comercio internacional.*

*Estudio de la Liga de las Naciones sobre "Industrialización y Comercio Exterior".*

<sup>12</sup> RAGNAR NURKSE, *Some Aspects of Capital Accumulation in Underdeveloped Countries* (National Bank of Egypt, Fiftieth Anniversary Commemoration Lectures, El Cairo, 1952), pp. 11-12. El subrayado ha sido agregado.

<sup>13</sup> Este artículo apareció, substancialmente en la misma forma, como un capítulo del libro del Dr. HIRSCHMAN *National Power and the Structure of Foreign Trade* (Berkeley, University of California Press, 1945). Las citas que aparecen en el resto de este capítulo han sido tomadas del artículo publicado en el *Quarterly Journal of Economics*.

<sup>14</sup> Este estudio fue publicado por la Oficina Internacional del Trabajo. (Montreal, 1944).

El propósito principal de este estudio de la Liga de las Naciones es el de investigar los efectos de la industrialización de las áreas subdesarrolladas sobre la posición comercial de los viejos países industriales, e indicar la naturaleza y los problemas que enfrentan los países que desean desarrollar industrias manufactureras. Con respecto al primer objetivo, las conclusiones del estudio confirman, y a veces amplían, las opiniones citadas en la sección anterior; así, se expresa que "los países industriales se han beneficiado grandemente con la industrialización en otros sitios, y es natural llegar a la conclusión de que se beneficiarían con una mayor industrialización de los países subdesarrollados".<sup>15</sup>

La expansión de la demanda de productos manufacturados extranjeros en los países que se están industrializando debe sufrir, según la Liga, principalmente porque:

"Dadas las ventajas que obtiene el país respectivo de la venta en el exterior de sus excedentes exportables de productos primarios, la industria nacional —en condiciones normales de crecimiento económico— no tiende a limitar la exportación de tales productos y por lo tanto no reduce el mercado para las manufacturas importadas. Más bien debe esperarse un aumento general en la producción de productos primarios y, por lo tanto, en la capacidad para adquirir manufacturas extranjeras."<sup>16</sup>

Aun en el caso en que algunos de los países que se están industrializando encuentren necesario importar volúmenes de mercaderías primarias proporcionalmente mayores a fin de mantener las nuevas industrias en actividad, los efectos sobre el comercio exterior de los viejos países industriales probablemente serán favorables ya que:

"Ciertos países en proceso de industrialización, que tienen necesidad de moneda extranjera, pueden verse obligados a reemplazar parte de sus compras en el exterior de productos manufacturados por productos primarios. Esto, sin embargo, probablemente permitirá a los países que exportan esos productos primarios aumentar sus compras de productos manufacturados de modo que, en balance, las viejas naciones industriales no se verán afectadas en forma adversa. Por razones similares aun la exportación de artículos manufacturados que realicen los países de industrialización reciente tendrán efectos secundarios que cancelan en todo o en parte la influencia adversa de esta competencia sobre las viejas naciones industriales."<sup>17</sup>

<sup>15</sup> *Op. cit.*, p. 76.

<sup>16</sup> *Op. cit.*, p. 76.

<sup>17</sup> *Op. cit.*, p. 117.

La naturaleza de los efectos de la industrialización sobre el comercio probablemente no será distinta si las nuevas industrias son objeto de una protección moderada:

“Si bien las restricciones de importación que tienen propósitos de protección tienden a favorecer la industria nacional a expensas de las importaciones, la tarifa protectora moderada, que sólo persigue el objetivo de hacer que la industria nacional compita en el mercado nativo, probablemente tendrá sólo un efecto restrictivo limitado y temporal sobre las importaciones.”

La expansión del comercio mundial que ocurre como resultado de la industrialización se traducirá, sin embargo, en ciertos cambios en la estructura del comercio internacional,

“...ya que los países en los que se desarrolla la industria diversificarán la demanda de bienes de consumo y aumentarán la demanda de bienes manufacturados de capital. De este modo, distintos países proveedores se verán afectados en forma diferente; y aun aquellos que aumentan sus ventas pueden tener ciertas dificultades para realizar la adaptación necesaria. En condiciones normales, sin embargo, habrá tiempo para llevar a cabo la adaptación ya que en la mayoría de los países, particularmente en los que tienen una población densa, existen fuerzas que resisten el desarrollo industrial y el que, en consecuencia, ocurre lentamente.”<sup>18</sup>

El punto mencionado en la cita anterior se analiza más detalladamente en otra parte del estudio, del que se extraen los siguientes párrafos que se consideran ilustrativos desde el punto de vista de la Liga con respecto al problema:

“Desde que la naturaleza de los productos primarios, particularmente las materias primas industriales que un país puede producir, depende de sus recursos naturales, la dispersión de la industria probablemente conducirá a un mayor intercambio de productos primarios. Del mismo modo, por razón de la diversificación en la demanda de artículos manufacturados que ocurre cuando aumenta el ingreso medio, la mayor dispersión de la industria causa normalmente un mayor intercambio internacional de artículos manufacturados.

Aun cuando ambos tipos de intercambio son importantes, el comercio que nos preocupa principalmente es el que envuelve un in-

<sup>18</sup> *Op. cit.*, p. 117.

tercambio de artículos manufacturados por productos primarios entre los viejos países industriales y los otros países. Es evidente que el mantenimiento de este comercio es de importancia principal para estos países industriales más antiguos.

Varios factores sugieren que los países en proceso de industrialización tienen un fuerte interés en continuar este tipo de intercambio. Aun cuando es poco probable que puedan exportar productos manufacturados en una escala grande, su demanda de artículos manufacturados continúa siendo intensa y, en realidad, aumenta particularmente su demanda de bienes de capital, tales como equipo ferroviario y maquinaria industrial. De hecho, estos países frecuentemente encuentran dificultades para financiar sus compras en el exterior con el producto de sus transacciones corrientes, y deben depender en parte de importaciones de capital. La necesidad de moneda extranjera naturalmente tiende a estimular sus exportaciones de productos primarios. Puede existir una tendencia a dirigir parte de estas exportaciones hacia otros países que están en proceso de crecimiento industrial, y habrá un mayor consumo nacional de productos primarios. Pero las exportaciones a los países industriales más antiguos generalmente aumentan también, pues la industrialización probablemente resulta en una racionalización de la producción primaria y tiende a ir acompañada de una mejora interna de los transportes que abrirá mercados para zonas que anteriormente estaban aisladas de los mercados extranjeros. Además, las nuevas industrias dependen en gran medida de la producción de materias primas nacionales que no pueden exportarse en forma económica."<sup>19</sup>

La información básica que abona las conclusiones anteriores consiste en índices de la producción manufacturera mundial y del comercio internacional de productos manufacturados y primarios, lo que muestra que están correlacionados. Se usan, además, cifras correspondientes a distintos países, y para varios de ellos a medida que pasaron por distintas etapas de industrialización y desarrollo, para mostrar la medida en que el volumen de producción industrial, las importaciones y el consumo de productos manufacturados por habitantes están correlacionados en el tiempo y en el espacio; se muestra que el mismo tipo de relación se mantiene al nivel de la unidad familiar mediante datos sobre la distribución de los gastos familiares a distintos niveles de ingreso y en distintos países. Finalmente en varios cuadros y gráficos se muestran algunos aspectos de la estructura del comercio mundial.

<sup>19</sup> *Op. cit.*, pp. 77-78.

Apesar de la abundancia de estadísticas, el estudio de la Liga de las Naciones no prueba en forma concluyente su argumento principal respecto de los efectos de la industrialización sobre el comercio mundial, desde que este punto en último análisis se contesta simplemente subrayando que ya que los niveles mundiales de producción industrial han estado correlacionados en el pasado con los niveles de comercio mundial, una mayor extensión de la industrialización debería traer los mismos resultados.

Las limitaciones del estudio de la Liga se aprecian mejor si se indica que él no contiene información alguna que pueda ayudar a conocer los cambios que han ocurrido en los niveles y composición por mercaderías del comercio *entre los propios países industriales* a medida que éstos avanzaron hacia la compleja estructura industrial que hoy poseen; sin embargo, parece razonable pensar que tales cambios darían una buena indicación de lo que puede ocurrir al comercio de los países industriales con los no-industriales, a medida que los segundos tratan de industrializarse.

Debe hacerse notar, además, que las cifras que presenta el estudio de la Liga podrían encuadrar dentro de la hipótesis de que la industrialización en el pasado pudo haber resultado —o aun más, dependido— de un mayor comercio entre los países en proceso de industrialización y los países productores primarios, y que este comercio pudo haber consistido principalmente en un intercambio de manufacturas por mercaderías primarias. Tal posibilidad, que se ignora en el estudio de la Liga, indicaría que la continuación o repetición de las tendencias históricas sería problemática en tanto *todos o una gran mayoría* de los países subdesarrollados intentarían establecer centros manufactureros propios. Tal hipótesis estaría, por supuesto, en contradicción con la idea de que la composición por mercaderías del comercio mundial ha tendido a diversificarse. Sin embargo, el estudio de la Liga no contiene datos que permitan probar o refutar este último punto: como resultado, todo lo que el estudio muestra es que el comercio mundial se ha expandido históricamente junto con el sistema industrial, y que el comercio mundial de productos manufacturados subió a medida que un pequeño grupo de países altamente industrializados avanzó en su camino industrial. Esto no constituye, sin embargo, prueba suficiente de que la industrialización y el comercio estén correlacionados de tal modo que la extensión de la industrialización a todos o a la mayoría de los países agrícolas deba también traducirse en un incremento del comercio internacional. Parecería que el problema no consiste en determinar lo que le ocurrirá al comercio mundial o al comercio de las naciones ya industriales, en el caso de que aparezcan uno o dos nuevos centros industriales que comiencen a comerciar entre sí y con otras naciones retrasadas en su propio proceso de industrialización, pero capaces y dispuestas a vender mayores cantidades de mercaderías primarias a cambio de los productos

manufacturados de los nuevos centros. Nuestra preocupación debería referirse a los efectos de un fenómeno que implica el establecimiento de centros industriales de diferente importancia en muchas áreas que hasta ahora se han especializado en la producción de mercaderías primarias. En consecuencia, a fin de poder anticipar, mediante deducciones empíricas, las repercusiones de este fenómeno sobre el comercio mundial, debería investigarse no solamente la evolución histórica de ese comercio en su totalidad, sino también, y en forma especial, el comercio de las naciones industriales entre sí, tanto con respecto a niveles como a composición por mercaderías. El probable desarrollo del comercio recíproco, entre las naciones que ahora intentan industrializarse, o del comercio entre éstas y las antiguas naciones industriales, debería estudiarse principalmente a través de los cambios que experimentó en el pasado el comercio recíproco de los propios viejos países industriales. El estudio de la Liga no contiene esta clase de investigación.

Un punto adicional en el estudio de la Liga, que cabe mencionar, es el que se refiere a la distinción entre los efectos de la industrialización "en condiciones normales" y en épocas de "disturbios en el comercio internacional"; las conclusiones citadas más arriba aparentemente se refieren al caso "normal".<sup>20</sup> Como ejemplo de industrialización "anormal" el estudio cita el caso de un país que no puede importar tanto como antes por causa de alteraciones económicas internacionales. Se expresa entonces que, en estas condiciones anormales, el establecimiento de una industria para reemplazar importaciones "afectará los intereses de otros países y puede, así, dar lugar a una acción similar por parte de ellos".<sup>21</sup> Sin embargo debería hacerse notar que la industrialización en un país agrario supone, por definición, la sustitución de productos manufacturados importados por nacionales; la reacción de los antiguos abastecedores no debería ser diferente en el caso normal que en el caso "anormal", especialmente si el país que se industrializa logra en ambos casos aumentar sus niveles de ingreso real. Tal cosa debe ocurrir ya que, según el estudio de la Liga, y según otros autores ya citados, el aumento en el volumen de intercambio ocurre tan pronto como se elevan los niveles de ingreso; además, este aumento en el intercambio beneficiará también, en parte, a los antiguos centros industriales.

La distinción entre los efectos que sobre el comercio tiene la industrialización, según que ésta sea normal o anormal, pierde la mayor parte de su valor aparente si se advierte que ambos casos se refieren a industrialización protegida. Teóricamente, cualquier medida de protección supo-

<sup>20</sup> Otros autores hacen la misma distinción. Véase, por ejemplo, J. B. CONDLIFFE, *The Commerce of Nations* (W. W. Norton & Co., Inc. New York, 1950).

<sup>21</sup> *Op. cit.*, p. 80.

ne una pérdida económica para el mundo en su conjunto; pero si se afirma que la industrialización con un ligero nivel de protección es beneficiosa para el comercio internacional, la industrialización con un alto grado de protección debería también ser beneficiosa en tanto se logre el objetivo principal de elevar los niveles de ingreso real en el país que se industrializa.

*Estudio de A. O. Hirschman, "La Composición por Mercaderías del Comercio Mundial"*

Como lo indica el título, el artículo del Dr. HIRSCHMAN da énfasis a la composición del comercio mundial; en este sentido suplementa en forma abundante la base estadística que contiene el estudio de la Liga de las Naciones. Siguiendo los cambios en la composición del comercio internacional desde el año 1913 (y para el Reino Unido desde 1854-63), el autor llega a conclusiones concretas respecto de los efectos de la industrialización sobre el comercio. Estas conclusiones, en lo fundamental, están de acuerdo y se complementan con las que contiene el estudio de la Liga.

El método estadístico utilizado es novedoso, y la tarea de aplicarlo indudablemente laboriosa, como puede juzgarse por el hecho de que la información que al final se obtiene resume los cambios en la composición por mercaderías del comercio exterior de 22 países, durante los años 1913 a 1929, y de 42 países para los años subsiguientes. Los resultados se ofrecen en términos de los porcentajes que representan distintos tipos de intercambio, entre los cuales se distinguen los siguientes:

- Intercambio de mercaderías contra rubros invisibles
- Intercambio de alimentos y materias primas contra alimentos y materias primas
- Intercambio de manufacturas contra manufacturas
- Intercambio de manufacturas contra alimentos y materias primas.

La combinación citada en último término recibe en el estudio el nombre de "intercambio tradicional". Los dos cuadros siguientes resumen las cifras más importantes para algunos de los años que cubre el estudio.

Al comentar sobre el significado de las cifras que aparecen en el Cuadro A, el Dr. HIRSCHMAN señala los cambios súbitos en "la suma de los déficits y superávits de los balances comerciales que representa el intercambio no compensado de mercaderías"; la tendencia de baja en el intercambio de alimentos y materias primas contra alimentos y materias primas y el aumento en el intercambio de manufacturas contra manufacturas durante los años 1925 a 1931, seguido de una baja hasta 1937. Sin embargo, señala también HIRSCHMAN, que los datos de 22 países muestran durante el mismo período un aumento ininterrumpido en este último tipo de inter-

## CUADRO N° 3

DISTRIBUCION RELATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL  
POR TIPOS DE INTERCAMBIO, SEGUN A. O. HIRSCHMAN (a)

Años	Mercaderías compensadas con rubros invisibles	Alim. y mat. primas compens. c/alim. y mat. primas	Manufacturas compensadas con manufacturas	Manufacturas compensadas con alim. y mat. primas	Total
1913 <sup>b</sup>	10,8	40,0	19,4	29,8	100,0
1925 <sup>b</sup>	12,5	39,2	19,7	28,6	100,0
1929 <sup>b</sup>	9,4	38,0	21,8	30,8	100,0
1929 <sup>b</sup>	9,3	38,3	19,4	33,0	100,0
1933 <sup>b</sup>	15,6	36,5	18,7	29,2	100,0
1937 <sup>c</sup>	14,7	34,8	17,2	33,3	100,0

- a Basado en datos que aparecen en los Cuadros I y II, *op. cit.*, pp. 574-576.  
b Se refiere a 22 países.  
c Se refiere a 43 países o, prácticamente, al conjunto del mundo.

## CUADRO N° 4

CATEGORIAS DE INTERCAMBIO EN EL COMERCIO  
DE DIFERENTES CLASES DE PAISES, SEGUN  
A. O. HIRSCHMAN<sup>a</sup>

(en porcentajes del comercio total)

	1925	1929	1931	1937
10 Países Industriales				
Intercambio de mercaderías contra rubros invisibles .....	11,9	10,0	17,2	13,9
Intercambio de alimentos y materias primas contra alimentos y materias primas .....	37,7	35,4	33,2	31,0
Intercambio de manufacturas contra manufacturas .....	21,1	24,3	27,3	20,2
Intercambio de manufacturas contra materias primas y alimentos .....	29,3	30,3	22,3	34,9
33 Países Agrícolas				
Intercambio de mercaderías contra rubros invisibles .....	13,3	8,6	12,9	15,0

Intercambio de alimentos y materias primas contra alimentos y materias primas .....	40,1	40,7	41,4	37,4
Intercambio de manufacturas contra manufacturas .....	12,2	12,3	12,7	13,3
Intercambio de manufacturas contra materias primas y alimentos .....	34,4	38,4	33,0	34,3

a Basado en datos que aparecen en el Cuadro XI, *op. cit.*, p. 584.

cambio, es decir, el que envuelve el trueque de manufacturas contra manufacturas.<sup>23</sup> En cuanto al tipo "tradicional" de intercambio, se indica que sus movimientos están relacionados en forma inversa con los movimientos en el intercambio de mercaderías contra rubros invisibles.

Las conclusiones del estudio son, en parte, las siguientes:

"Nuestros cálculos para el conjunto del comercio mundial muestran que el punto de vista tradicional que supone que el comercio del mundo se basa principalmente en un intercambio de manufacturas contra materias primas y alimentos no es ni siquiera aproximadamente correcto. El análisis estadístico anterior ha mostrado la importancia de dos tipos adicionales de división internacional del trabajo, uno de los cuales consiste en un intercambio de ciertas materias primas y alimentos contra otras materias primas y alimentos; y el otro, de un intercambio de manufacturas contra manufacturas.

Nuestras investigaciones deberían destruir la creencia de que la división del trabajo entre los países industriales y los agrícolas constituye la única base económica para la expansión del comercio mundial."<sup>24</sup> [....]

"Una característica positiva del pensamiento actual sobre la reconstrucción de post-guerra es, por lo tanto, el cambio radical en el pensamiento tradicional en esta materia. Hoy en día los planes para la futura industrialización de países subdesarrollados como China y los del sudeste de Europa, se proponen y discuten en muchos círculos; y la misión futura de los viejos países industriales se concibe no tanto como la de un taller mecánico del mundo, cuanto la de ser iniciador y educador en los procesos industriales.

El comercio internacional no tiene nada que temer por razón de estos acontecimientos, ya que parece muy probable que siempre existirá la posibilidad de una división ventajosa del trabajo entre los dis-

<sup>23</sup> *Op. cit.*, p. 580.

<sup>24</sup> *Op. cit.*, p. 591.

tintos países y partes del mundo. Pero es sumamente *improbable que cualquier forma particular* de división del trabajo dure indefinidamente. La transición de una forma a otra envolverá ciertamente la desaparición de ciertas corrientes comerciales y la apertura de nuevos tipos, y tal transición presentará muchas dificultades de ajuste que podrían resolverse mejor a través del establecimiento y la extensión de controles internacionales efectivos. Pero la conclusión de que el comercio mundial está condenado porque la forma tradicional de división internacional del trabajo parece estar en peligro, constituye uno de esos escapes de la imaginación: la incapacidad para concebir una realidad que no sea opuesta sino distinta de aquella con la cual hemos estado familiarizados.”<sup>25</sup>

Antes de analizar en detalle la metodología utilizada para obtener las cifras en que se basan las conclusiones citadas más arriba, puede ser útil indicar que el Dr. HIRSCHMAN advierte al lector contra una posible mala interpretación de las cifras que obtiene con su método, diciendo:

“Si encontramos, por ejemplo, que el intercambio de manufacturas para un país A llega a 50 millones de dólares, esto no significa necesariamente que el país A compró 25 millones de manufacturas a los países B, C, y D y que vendió en cambio 25 millones de manufacturas a los mismos países. También podría ocurrir que el país A compró 25 millones de manufacturas a los países B, C y D y vendió 25 millones de manufacturas a los países E, F y G. En otras palabras, lo que nosotros llamamos intercambio de manufacturas contra manufacturas incluye no sólo el intercambio de manufacturas entre países industriales, sino también un intercambio de manufacturas que es triangular en cuanto a países”.<sup>26</sup>

De acuerdo con el método, las importaciones y exportaciones de cada país se agrupan primero en dos categorías amplias, es decir, alimentos y materias primas<sup>27</sup> y productos manufacturados;<sup>28</sup> luego se determina la medida en que:

Los alimentos y materias primas se compensan con alimentos y materias primas;

Los productos manufacturados se compensan con productos manufacturados, y

<sup>25</sup> *Op. cit.*, p. 595.

<sup>26</sup> *Op. cit.*, p. 572.

<sup>27</sup> Incluye los grupos I, II y III de la Clasificación de Bruselas.

<sup>28</sup> Incluye el grupo V de la Clasificación de Bruselas.

Los alimentos y materias primas se compensan con productos manufacturados.

Si las estadísticas indican la existencia de un balance comercial, se interpreta que éste representa un "intercambio de mercaderías contra rubros invisibles". Las cifras que representan el intercambio de materias primas y alimentos contra materias primas y alimentos (o manufacturas contra manufacturas) se calculan "doblando la menor de las dos cifras correspondientes a importaciones o exportaciones de la categoría respectiva".<sup>29</sup> De ese modo, si el comercio de un país es como se indica más abajo:<sup>30</sup>

	Importaciones	Exportaciones
Alimentos y materias primas . . . .	75	30
Productos manufacturados . . . . .	45	70
	120	100

El método producirá los siguientes resultados:

Intercambio de mercaderías contra rubros invisibles . . . . .	20 ó	9,1 %
Intercambio de alimentos y materias primas contra alimentos y materias primas . . . . .	60 ó	27,3 %
Intercambio de manufacturas contra manufacturas . . . . .	90 ó	40,9 %
Intercambio de manufacturas contra materias primas y alimentos . . . . .	50 ó	22,7 %
Comercio total . . . . .	220 ó	100,0 %

La utilización del método para analizar el comercio de grupos de países, o el comercio mundial, requiere la conversión de los datos originales de cada país a una moneda común; se obtiene así el valor agregado de las importaciones de todo los países, para cada uno de los dos grupos de mercaderías, como asimismo el balance comercial conjunto. Las corrientes o tipos de intercambio pueden entonces computarse en valores absolutos y convertirse luego a porcentajes.

Un defecto que vicia este método de análisis del comercio mundial afecta al tipo de intercambio que incluye "mercaderías compensadas con

<sup>29</sup> *Op. cit.*, p. 574.

<sup>30</sup> Este es uno de los cuatro ejemplos utilizados por HIRSCHMAN para ilustrar la aplicación de su método. La lógica de todos ellos es, por supuesto, la misma; y solo es necesario usar uno de ellos aquí, para los fines de explicar el método.

rubros invisibles". En el comercio de un país tomado aisladamente el balance comercial, debidamente ajustado, tiene un significado económico preciso, ya que mide el valor de las mercaderías importadas o exportadas para las cuales no existe contrapartida visible. La extensión de este concepto al mundo en su conjunto carece, sin embargo, de significado ya que el total de las importaciones mundiales debe ser, por definición, igual al valor del total de las exportaciones mundiales; las únicas diferencias que pueden surgir se deben a errores en las cifras, a problemas de valuación como los que resultan de la costumbre de registrar el valor C.I.F. de las importaciones y el valor F.O.B. de las exportaciones, o a diferencias que se explican por la agrupación más o menos arbitraria de los países a los cuales se aplica el método. El llamado intercambio de "mercaderías contra rubros invisibles" es por lo tanto simplemente otro nombre que se da a los errores y diferencias accidentales que surgen como se ha explicado arriba. Cualquier ajuste en los resultados del método, que tenga por objeto corregir la deficiencia indicada, aumentaría la importancia del intercambio "tradicional" ya que éste, como se ha indicado, se calcula por diferencia.

Otro defecto más importante del método se origina en el procedimiento del cómputo mismo. Así, el cálculo de la importancia de dos de los tipos de intercambio [(a) alimentos y materias primas compensados por alimentos y materias primas y (b) manufacturas compensadas por manufacturas] se lleva a cabo, para cada uno de los tipos de intercambio, doblando la menor de las dos cifras opuestas que se refieren a importaciones o exportaciones. Esto significa que se supone que las exportaciones (o importaciones) de una categoría dada de mercaderías tienen lugar para pagar las importaciones (o exportaciones) de la misma categoría. Solamente el balance comercial en la respectiva categoría se considera que representa un trueque: a cambio de mercaderías en la otra categoría; a cambio del balance comercial; a cambio de ambos, según sean las cifras. Tal hipótesis es injustificada y en gran medida soslaya el problema que se investiga. Si supusiéramos que la compensación es de otra índole, e.g. que las exportaciones de manufacturas se llevan a cabo para compensar las importaciones de materias primas, y recíprocamente —una hipótesis que dada la falta de información es tan defendible como la utilizada por HIRSCHMAN— los resultados no sólo serían totalmente distintos sino que, además, la importancia del intercambio de manufacturas contra manufacturas parecería siempre reducida o, en algunos casos, este tipo de intercambio desaparecería. De ese modo, la aplicación de este distinto criterio al mismo ejemplo de la página 22 resultaría en los siguientes tipos de intercambio:

<i>Intercambio de materias primas y alimentos contra manufacturas</i> .....	200	ó	90,9 %
Exportaciones de alimentos y materias primas compensadas por import. de manufacturas	60	ó	27,3 %
Exportaciones de manufacturas compensadas con import. de alimentos y materias primas	140	ó	63,6 %
<i>Intercambio de mercad. contra rubros invisibles</i>	20	ó	9,1 %
Importaciones de manufacturas compensadas con el balance comercial .....	15	ó	6,8 %
Importaciones de alimentos y materias primas compensadas con el balance comercial ..	5	ó	2,3 %
<i>Total de todos los tipos de intercambio</i>	220	ó	100,0 %

Si las cifras en el ejemplo fueran ligeramente diferentes, el método podría mostrar la existencia de cierto intercambio de manufacturas compensadas con manufacturas, pero la importancia de este intercambio sería siempre pequeña ya que, por hipótesis, él se calcula por diferencia o como residuo.

El contraste entre los resultados que se obtendrían suponiendo que la compensación entre importaciones y exportaciones ocurre primero entre mercaderías de la misma categoría, como lo hace HIRSCHMAN, o en forma cruzada como se hizo más arriba, tiene por objeto solamente mostrar que los resultados en cualquiera de los casos son indeterminados; la única forma de evitar la arbitrariedad en los resultados y de obtener una mejor comprensión del problema es dividiendo el comercio del mundo en corrientes que tengan significado económico e investigándolas en términos de composición por mercaderías, niveles y dirección, es decir, por orígenes y destinos. Esta labor se lleva a cabo en el capítulo siguiente de este estudio. Los ejemplos anteriores deberían bastar, sin embargo, para poner en duda la validez de las cifras que el Dr. HIRSCHMAN considera representativas de la estructura del comercio mundial y sobre las cuales basa sus conclusiones respecto de los efectos de la industrialización sobre el comercio mundial.

Como comentario final sobre el método puede decirse que, a pesar de sus limitaciones, ofrece cierta información que, de interpretarse en forma adecuada, sería de algún valor. Una característica importante del método, como ya se ha indicado, es la de que el intercambio de manufacturas contra manufacturas (y, en forma similar, el intercambio de materias primas y alimentos) se calcula doblando la menor de las dos cifras opuestas que se refieren a importaciones y exportaciones. Por lo tanto, como lo indica HIRSCHMAN, "el intercambio de manufacturas contra manufacturas es, para un país que tiene un saldo activo con respecto a manufacturas, una función

de las importaciones de manufacturas. Por otro lado, en el caso de un país *que tiene un saldo negativo* en el comercio de manufacturas, ese intercambio es igual a dos veces el valor de las exportaciones". De aquí se deduce que para varios países tomados en conjunto, o para la totalidad del mundo, las cifras que representan el intercambio de manufacturas contra manufacturas equivalen a dos veces la suma de las importaciones de manufacturas (en el caso de países con un saldo activo en manufacturas) más dos veces el valor de las exportaciones de manufacturas (en el caso de países con un saldo negativo en manufacturas) expresándose el total como porcentaje del intercambio global (importaciones más exportaciones) de todos los países. Este relativamente complejo porcentaje, por las razones que ya se han dado en páginas anteriores, no puede considerarse como que refleja de por sí la importancia del cambio de manufacturas contra manufacturas; pero sus variaciones en el tiempo deberían, sin embargo, dar una idea de si en conjunto *los países que normalmente son importadores netos de manufacturas están aumentando sus exportaciones de manufacturas*, en tanto que los países que tradicionalmente son *exportadores netos de manufacturas están aumentando sus importaciones de manufacturas*. Desgraciadamente, desde el punto de vista de las conclusiones a que llega el Dr. HIRSCHMAN la tendencia en los porcentajes que reflejan este tipo de intercambio está lejos de ser clara. (Véase el Cuadro N<sup>o</sup> 3).

### COMERCIO MUNDIAL: NIVELES, DIRECCION Y COMPOSICION POR MERCADERIAS

El análisis presentado en el Capítulo 2 indica que existe considerable unanimidad de opinión respecto de los efectos que la industrialización ha tenido, en el pasado, sobre el comercio internacional y sobre los efectos que cabe esperar resulten de la actual tendencia hacia la industrialización. La crítica de dos de los estudios empíricos disponibles sobre este problema muestra, además, que la evidencia estadística que se ofrece en apoyo de la opinión de que la industrialización conduce a una expansión del comercio y a ciertos cambios bien definidos en su estructura, es incompleta o de dudosa validez.

En vista de lo anterior, cabe ahora reunir la información estadística que permita confirmar, modificar en parte o, acaso, rechazar las ideas que existen respecto de la evolución del comercio internacional bajo el impacto de la industrialización. En este capítulo se presenta principalmente información estadística sobre los niveles, la dirección y la composición por mercaderías del comercio internacional; la interpretación de los resultados se hace en el Capítulo IV.

En las páginas que siguen el comercio mundial se investiga en relación a sus niveles totales y los de ciertas corrientes importantes que puedan considerarse como significativas. Estas corrientes surgen de la división de los países en dos grupos, uno de los cuales incluye los "altamente industrializados" y el otro el resto del mundo. Tal clasificación puede parecer arbitraria ya que todos los países, aparte de ser industrializados en cierta medida, experimentan cambios graduales en su estructura productiva; estos cambios son difíciles de medir ya que distintos criterios de medición, tales como el volumen de ocupación o la producción, pueden dar distintos resultados. Para los fines de este estudio, la clasificación de los países en dos grandes grupos según el grado o etapa de industrialización es, sin embargo, necesaria y se justifica por razones económicas e históricas. Los países llamados "altamente industrializados" iniciaron su proceso de industrialización en una época más temprana, de modo que el análisis de los cambios en los niveles, la dirección y la composición por mercaderías de su comercio exterior debería ser utilizado en la investigación de los cambios que pueden ocurrir a medida que otros países intentan repetir el mismo proceso. Desde un punto de vista puramente estadístico, un posible criterio para distinguir entre los dos grupos de países es el de que las exportaciones de productos manufacturados de las naciones industriales constituyen siempre un porcentaje alto de sus exportaciones

totales. Por esta razón, los términos “no industrial”, “menos industrializado”, “agrario” u otros similares se usan en este estudio simplemente para indicar que las exportaciones de productos manufacturados, del país o países a los cuales se aplican los términos, son relativamente poco importantes. Por regla general, las exportaciones de manufacturas de esos países rara vez representan más de una pequeña proporción de las exportaciones totales respectivas, en tanto que las exportaciones de manufacturas de los países en el grupo industrial llegan o exceden del 50 por ciento del total.

En cuanto a las cifras, debe explicarse que las estadísticas utilizadas se refieren principalmente a exportaciones. Este procedimiento tiene ciertas ventajas definidas, una de las cuales es la mayor exactitud de los datos de exportaciones en comparación con los de importaciones, particularmente en lo que se refiere a períodos pasados. El uso de cifras de exportaciones evita, además, duplicaciones innecesarias y ofrece al mismo tiempo un cuadro claro y completo de los niveles y composición por mercaderías del comercio mundial. La razón de esto es que en tanto la investigación se refiera al mundo en su conjunto, las exportaciones de un país aparecerán siempre como importaciones en algún otro sitio. En consecuencia, el método estadístico utilizado aquí descansa principalmente en la investigación de los niveles, la dirección y la composición de las exportaciones mundiales como medio para obtener la misma información para el total del comercio mundial. El comercio del mundo puede considerarse compuesto de las siguientes corrientes:

- Comercio de los países altamente industrializados con los menos industrializados;
- Comercio entre los países altamente industrializados y
- Comercio entre los países menos industrializados.

La primera corriente comercial citada más arriba consiste indudablemente de (a) la parte de las exportaciones de los países altamente industrializados que se dirige a los países menos industrializados, como grupo (b) la parte de las exportaciones de todos los países menos industrializados que se dirige a los países altamente industrializados, como grupo. Desde que estos dos movimientos de exportaciones constituyen también movimientos de importaciones, si se miran desde el otro extremo, es claro que las importaciones que recibe un grupo, y que se originan en el otro, no necesitan ser investigadas ya que esto supondría una duplicación innecesaria de trabajo. Una investigación completa mostraría probablemente diferencias desde que las importaciones y exportaciones no se registran con el mismo sistema de valuación, ni al mismo tiempo, debido a demoras del transporte. Estas diferencias y los errores, pérdidas, etc., que ocurren, son, sin embargo, inevitables.

Las otras dos corrientes comerciales se citan a menudo en este estudio con el nombre de "comercio recíproco" de los respectivos grupos de países. Se componen de las exportaciones de cada uno de los miembros del grupo a los otros miembros del mismo grupo; o, en otras palabras, de las importaciones de cada miembro del grupo originadas en países dentro del mismo grupo. Como en el caso de la corriente citada en primer término, es posible obtener un cuadro completo de las relaciones internas de cada grupo de países investigando simplemente el lado de las exportaciones o, si uno lo desea, el lado de las importaciones.

Las tres corrientes citadas (o cuatro si se considera que los dos movimientos de exportaciones que componen la primera constituyen otras tantas corrientes) cubren la totalidad de las exportaciones mundiales que, por definición, deben ser iguales en valor y composición a las importaciones mundiales.

a. *Los niveles y dirección del comercio mundial*

A fin de llevar a la práctica el esquema estadístico referido más arriba se seleccionaron, para ser incluidos en el grupo de países "altamente industrializados", diez países que en el año 1952 llevaban a cabo el 54 por ciento de las exportaciones mundiales. Con respecto al grupo "resto del mundo", se estudiaron nueve países menos industrializados cuyas exportaciones en el mismo año representaron el 17 por ciento del total mundial. Para estos dos grupos de países fue posible investigar sin dificultades la dirección de su comercio; además, desde que en conjunto todos estos países realizaron casi tres cuartas partes del comercio mundial, puede decirse que el cuadro estadístico resultante, que lleva el número 5, es relativamente completo.

El análisis del Cuadro 5 muestra algunos hechos interesantes. Uno de ellos es la proporción decreciente de las exportaciones mundiales realizada por el grupo de países altamente industrializados. La separación por destinos de las respectivas exportaciones muestra que esa tendencia se debe a la rápida disminución relativa en la importancia del comercio recíproco de los países del grupo, ya que las exportaciones al resto del mundo muestran un aumento relativo. En términos reales, las exportaciones totales y las exportaciones del grupo al resto del mundo muestran un aumento absoluto durante el período cubierto por el cuadro. En contraste, el comercio recíproco de los mismos países muestra un estancamiento a largo plazo en términos absolutos, de modo que, luego de hacer los ajustes necesarios para corregir las variaciones en el poder adquisitivo del dólar, el volumen de comercio *entre* estas naciones era en el año 1950 menor que en el año

1900; aun el alto nivel logrado en 1950 fue más bajo que el logrado en el año 1913.<sup>1</sup> (Véase el Cuadro N<sup>o</sup> 6).

El pequeño grupo seleccionado de países menos industrializados muestra un aumento muy rápido, en términos tanto absolutos como relativos, en su comercio en términos reales con los países del grupo altamente industrializado. Lo mismo ocurre con el comercio recíproco. Las exportaciones totales de los otros países menos industrializados para los cuales no es posible obtener cifras por destino muestran, también en términos reales, un aumento más lento: 134 por ciento en 52 años.

b. *La composición por mercaderías del comercio mundial*

Países altamente industrializados

El Cuadro N<sup>o</sup> 7 muestra las exportaciones e importaciones de un grupo de países altamente industrializados, cuyo comercio de exportación en el año 1951 representaba 47 por ciento del total mundial,<sup>2</sup> clasificado en cuatro grandes grupos de mercaderías; el cuadro indica también el origen y destino de cada grupo de mercaderías. Los países de origen y destino aparecen consolidados en dos grupos, uno de los cuales incluye los propios países industriales y el otro el resto del mundo. Todas las cifras en este Cuadro (lo mismo que en el Cuadro N<sup>o</sup> 8) se expresan en porcentajes de un solo total, el valor total de las importaciones o exportaciones, según el caso. Así, el Cuadro N<sup>o</sup> 7 permite ver que, de los 36.400 millones de dólares que representaron las exportaciones de los ocho países en el año 1951, 71,3 por ciento se destinaron a países fuera del grupo y 28,7 por ciento a países dentro del mismo grupo. El primer porcentaje, a su vez, incluye exportaciones de productos primarios (17,8 por ciento) y exportaciones de productos manufacturados (53,3 por ciento). Resulta así que en 1951 los países altamente industrializados, como grupo, exportaron al resto del mundo tres veces más productos manufacturados que productos primarios.

<sup>1</sup> Es posible reunir para el Reino Unido datos similares, que llegan hasta mediados del siglo XIX, los que muestran esencialmente las mismas tendencias descritas más arriba, excepto que su aparición ocurre mucho antes. Las exportaciones británicas a las otras naciones industriales llegaron a su nivel máximo en términos reales durante el período 1881-87; desde entonces han disminuído en términos absolutos y relativos. En 1952 estas exportaciones todavía estaban por debajo del nivel correspondiente a 1871-1880. Para mayores detalles, véase el cuadro respectivo en el Apéndice C.

<sup>2</sup> Desde que las importaciones de estos países originadas en el resto del mundo representaron en 1951 el 33 % de las exportaciones mundiales, el cuadro de hecho muestra la dirección y la composición por mercaderías de un 80 por ciento de las exportaciones mundiales.

CUADRO Nº 5

DIRECCION DEL COMERCIO MUNDIAL, 1900 a 1952<sup>1</sup>

	1900	1913	1928	1938	1948	1950	1952
(En miles de millones de dólares a precios corrientes)							
Exportaciones mundiales .	10,3	21,2	34,1	23,8	53,9	56,6	73,9
Exportaciones de 10 países industriales <sup>2</sup> . . . . .	6,4	10,9	17,8	12,0	27,9	28,3	40,1
Exportac. recíprocas . . . . .	4,2	6,0	8,5	4,8	9,0	10,4	13,8
Exp. al resto del mundo . .	2,2	4,9	9,3	7,2	18,9	17,9	26,3
Export. de 9 países product. primarios importantes <sup>3</sup> .	1,0	2,4	4,7	3,2	10,0	11,7	12,8
Dirigidas a 10 países in- dustriales <sup>2</sup> . . . . .	0,8	2,0	3,9	2,5	7,2	8,9	10,0
Dirig. al resto del mundo	0,2	0,4	0,8	0,7	2,8	2,8	2,8
Export. de otros países . .	2,9	7,9	11,6	8,6	16,0	16,6	21,0
Indices de volumen <sup>4</sup> 1900 = 100							
Exportaciones mundiales .	100	166	193	164	182	193	233
Exportaciones de 10 países industriales <sup>2</sup> . . . . .	100	138	162	133	153	157	205
Exportac. recíprocas . . . . .	100	115	118	81	75	87	107
Exp. al resto del mundo . .	100	182	245	132	300	286	391
Export. de 9 países product. primarios importantes <sup>3</sup> .	100	195	281	228	355	421	426
Dirigidas a 10 países in- dustriales <sup>2</sup> . . . . .	100	200	287	225	313	388	413
Dirig. al resto del mundo	100	160	230	250	490	495	455
Export. de otros países . .	100	221	231	210	193	200	234
Como % de las exportaciones mundiales							
Exportaciones de 10 países industriales <sup>2</sup> . . . . .	62	51	52	50	52	50	54
Exportac. recíprocas . . . . .	41	28	25	20	17	18	19
Exp. al resto del mundo . .	21	23	27	30	35	32	35
Export. de 9 países product. primarios importantes <sup>3</sup> .	10	11	14	13	19	21	17
Dirigidas a 10 países in- dustriales <sup>2</sup> . . . . .	8	9	11	11	13	16	14
Dirig. al resto del mundo	2	2	3	2	6	5	3
Export. de otros países . .	28	38	34	37	29	29	29

El comercio recíproco del grupo de países altamente industrializados fue en el mismo año relativamente pequeño; más aún, este comercio incluyó una proporción sólo ligeramente mayor de productos manufacturados que de productos primarios, es decir, 15,5 por ciento de los primeros contra 13,2 por ciento de los segundos. Una clasificación de este comercio por tipo de mercaderías y países de origen y destino, como la que aparece en el Cuadro N° 8, muestra sin embargo que aun cuando en el conjunto del grupo los productos manufacturados terminados y las mercaderías primarias están representados en proporciones similares, esto no ocurre para la mayoría de los países tomados separadamente. Así, por ejemplo, Suecia dirige el 45,1 por ciento de sus exportaciones a otros países industriales y recibe de ellos 53,6 por ciento de sus importaciones. Sin embargo, las exportaciones de productos manufacturados terminados de Suecia a los otros miembros del grupo son comparativamente pequeñas (14,6 por ciento) en tanto que sus importaciones del mismo tipo de mercaderías originadas en países del grupo son altas (41,9 por ciento). Para el mismo país se observa una relación opuesta en el caso de las mercaderías primarias, que son importantes en las exportaciones. 30,5 por ciento), pero relativamente pequeñas (11,7 por ciento) en las importaciones. Este tipo de relación es igualmente evidente en el caso de otros cuatro países que aparecen en el cuadro, es decir, Holanda, Alemania Occidental, Estados Unidos y Reino Unido. Suecia, Holanda y Estados Unidos son grandes exportadores de productos primarios a los otros miembros del grupo y, a su vez, reciben de ellos importaciones igualmente grandes de productos manufacturados. El Reino Unido y Alemania Occidental, por otro lado, mantienen precisamente una relación comercial opuesta con los otros miembros del grupo. Francia es el único país cuyo comercio con el resto del grupo está balanceado en cuanto a la importancia de los productos primarios y los productos manufacturados terminados tanto en las importaciones como en las exportaciones. Las importaciones de Bélgica, originadas en otros países industria-

---

NOTAS DEL CUADRO N° 5

- (1) Los datos para 1900 y 1913 fueron tomados del *Statistical Abstract of Foreign Countries 1909* (U. S. A. Bureau of Statistics, N° 1, partes I-III); los datos de 1928 y 1938 fueron tomados del *Anuario Estadístico de las Naciones Unidas, 1948-49*; otros años: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*. Las cifras en dólares se refieren a dólares de Estados Unidos.
- (2) Incluye Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Japón, Holanda, Suiza, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos.
- (3) Incluye Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Irán, Malaya Británica, Nueva Zelanda, Unión Sudafricana y Venezuela.
- (4) Los índices de volumen se computaron ajustando los valores en dólares corrientes con el índice de precios mayoristas de Estados Unidos. Véase el apéndice A.

**EXPORTACIONES TOTALES Y RECÍPROCAS DE DIEZ NACIONES INDUSTRIALES**  
(Años seleccionados de 1882 a 1952)

	Exportaciones totales									Exportaciones recíprocas								
	1882	1890	1900	1913	1922	1938	1948	1950	1952	1882	1890	1900	1913	1928	1938	1948	1950	1952
	(En millones de dólares a precios corrientes)									(En % de las exportaciones totales)								
Bélgica	258	280	371	697	859	724	1690	1651	2445	90	85	83	73	71	67	40	65	61
Francia	695	730	793	1326	2014	881	2026	3079	3890	73	72	73	68	61	51	37	41	35
Alemania	795	809	1098	2405	2929	2257	646	1981	4037	55	64	61	55	49	43	74	57	54
Italia	225	174	258	477	766	552	1067	1199	1383	73	76	68	61	52	44	46	49	49
Japón	34	47	102	313	915	765	258	816	1273	74	68	41	51	49	25	43	32	31
Holanda	305	440	681	247	798	572	1025	1392	2108	90	91	93	91	69	64	59	66	62
Suecia	69	82	105	219	422	510	1107	1103	1563	78	74	78	70	65	61	50	51	55
Suiza	125	141	161	265	408	301	799	903	1100	85	82	81	86	64	64	54	60	59
Reino Unido	1174	1281	1417	2556	3521	2302	6647	6080	7228	40	39	40	32	27	21	18	21	22
Estados Unidos	733	845	1371	2429	5128	3094	12665	10142	15026	76	77	73	58	45	35	30	27	22
Exportaciones recíprocas como % del comercio total de los 10 países										64	66	66	55	48	40	32	37	35
<b>TOTALES</b> (en millones de dólares a precios corrientes)	4413	4829	6357	10934	17761	11958	27930	28346	40053	2827	5166	4229	6011	8521	4774	9023	10359	13826
Precios mayoristas en Estados Unidos	118	100	100	124	172	141	287	284	307									
<b>TOTALES</b> (en millones de dólares a precios constantes)	3740	4829	6357	8818	10326	8481	9732	9981	13047	2396	3166	4229	4848	4954	3386	3144	3648	4504
Índices de Volumen	59	76	100	138	162	133	153	157	205	57	75	100	115	117	80	74	86	107

Fuentes: *Statistical Abstract-Foreign Countries, United Kingdom, 1882 a 1900*; *United States Department of Commerce, Statistical Abstract of Foreign Countries, N° 1 de 1909, y Commerce Yearbook, 1929 a 1950*; *United Nations Yearbook on International Trade Statistics, 1952*.

CUADRO Nº 7

COMPOSICION POR MERCADERIAS Y DIRECCION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES  
 TOTALES DE OCHO PAISES INDUSTRIALES, 1951

*Exportaciones*

Destinos: En % de las exportaciones totales de los ocho países

	Export. to- tales de 8 países (mi- les de mill. de dólar.)	Todos los destinos	Destinadas a otros paí- ses que los 8 exportad.	A los 8 países exportadores								Exportaciones (Recíprocas)	
				Total	USA	Reino Unido	Aus- tria	Bél- gica	Fran- cia	Ale- Occ.	Ho- lan.	Sue- cia	
Mercaderías primarias	11.3	31.0	17.8	13.2	0.8	3.8	0.5	1.8	1.7	2.9	1.2	0.5	
Alimentos	4.5	12.3	7.2	5.2	0.3	2.0	0.2	0.6	0.3	1.3	0.4	0.1	
Materias primas	6.8	18.7	10.6	8.0	0.4	1.9	0.3	1.2	1.4	1.5	0.9	0.4	
Manufacturas	25.1	69.0	53.5	15.5	2.7	2.6	0.4	1.9	2.0	1.1	2.9	1.9	
TOTAL	36.4	100.0	71.3	28.7	3.5	6.4	0.9	3.7	3.6	4.0	4.1	2.5	

*Importaciones*

Orígenes: En % de las importaciones totales de los ocho países

	Import. to- tales de 8 países (mi- les de mill. de dólar.)	todos los orígenes	Originadas en otros paí- ses que los 8 importa- dores	De los 8 países importadores								Importaciones (Recíprocas)	
				Total	USA	Reino Unido	Aus- tria	Bél- gica	Fran- cia	Ale- Occ.	Ho- lan.	Sue- cia	
Mercaderías primarias	25.5	71.9	58.4	13.5	5.4	0.8	0.2	1.0	1.4	1.3	1.9	1.5	
Alimentos	9.7	27.5	22.2	5.3	2.6	0.3	—	0.3	0.6	0.2	1.2	0.1	
Materias primas	15.8	44.4	36.2	8.2	2.8	0.5	0.2	0.7	0.8	1.1	0.7	1.4	
Manufacturas	10.0	28.1	12.2	15.9	2.2	2.9	0.3	3.2	1.9	3.4	1.2	0.7	
TOTAL	35.4	100.0	70.6	29.4	7.6	3.7	0.5	4.2	3.3	4.7	3.1	2.2	

Notas: Las pequeñas diferencias se deben a redondeo de cifras. Para fuentes y métodos de compilación, véase el Apéndice B.

## CUADRO N° 8

COMPOSICION POR MERCADERIAS DEL COMERCIO  
RECIPROCO DE OCHO PAISES ALTAMENTE  
INDUSTRIALIZADOS, 1951

(En tanto por ciento del valor total de las exportaciones o importaciones de cada país)

	Proporción del total de las exportaciones destinadas a otros miembros del grupo			Proporción del total de las importaciones originadas de otros miembros del grupo		
	Total	Productos manufacturados terminados	Mercaderías primarias	Total	Productos manufacturados terminados	Mercaderías primarias
Estados Unidos	18,2	5,3	12,9	11,8	9,2	2,6
Reino Unido .	18,2	14,3	3,9	25,3	9,3	16,0
Austria . . . . .	41,8	26,0	15,8	51,6	23,1	28,5
Bélgica . . . . .	56,3	42,8	13,5	56,7	29,7	27,0
Francia . . . . .	28,8	16,6	12,2	31,7	16,9	14,8
Aleman. Occid.	47,9	34,5	13,4	43,7	11,7	32,0
Holanda . . . . .	57,2	22,5	34,7	63,5	44,4	19,1
Suecia . . . . .	45,1	14,6	30,5	53,6	41,9	11,7
TOTAL . . . . .	28,7	15,5	13,2	29,4	15,9	13,5

Nota: Con respecto a fuentes, véase el Apéndice B.

les, que constituyen una alta proporción de sus importaciones totales (56,7 por ciento), se dividen en proporciones aproximadamente iguales entre productos primarios y manufacturas terminadas; pero sus exportaciones de manufacturas terminadas exceden en más de tres veces sus exportaciones de productos primarios a los otros miembros del grupo. Una situación similar es aparente en el caso de Austria. Estos tres países —Austria, Bélgica y Francia— son, pues, los únicos en los cuales su comercio con otros países igualmente industrializados consiste en un intercambio recíproco intenso de manufacturas terminadas. En los otros casos una alta proporción del comercio recíproco consiste, de hecho en un intercambio de productos primarios por manufacturas y viceversa.

<sup>3</sup> La pequeña importancia del comercio en productos manufacturados terminados, entre Gran Bretaña y Estados Unidos, ha sido señalada por G. D. A. MAC DOUGALL en un artículo en que se analiza, desde el punto de vista del comercio internacional, la productividad relativa de industrias similares en ambos países. Mac Dougall señala: "Pero mientras que en los ejemplos corrientes en los libros de texto los países exportan en forma recíproca, la mayor proporción de las exportaciones de los Estados Unidos y el Reino Unido en 1937 se dirigieron a terceros países: más del

## b. Los países menos industrializados

La información que aparece en la parte inferior del Cuadro N° 7 permite determinar indirectamente la composición por mercaderías de las exportaciones de los países menos industrializados del mundo que dirige a los ocho países industriales del cuadro. Un cálculo simple muestra que las importaciones de los países altamente industrializados, originadas fuera de su propio grupo, llegaron en el año 1951 a 25.000 millones de dólares.<sup>4</sup> En otras palabras, estos países absorbieron el 70 por ciento de todas las exportaciones de los países menos industrializados, que en ese mismo año llegaron a 35.800 millones de dólares.<sup>5</sup> De la misma manera se puede mostrar que de ese total de 25.000 millones de dólares, poco más de las cuatro quintas partes fueron mercaderías primarias, y una quinta parte manufacturas terminadas. Desde que la falta de datos ha obligado a incluir países como Suiza, Italia, Japón y Checoslovaquia entre las naciones "no industriales", es evidente que la importancia relativa de las mercaderías primarias en el total de las exportaciones de los países menos industrializados es aun mayor que lo que indican los porcentajes citados.

No existe información respecto de la composición por mercaderías del comercio recíproco de los países menos industrializados. Sin embargo, parece razonable pensar que los productos manufacturados terminados y las mercaderías primarias pueden estar representados en ese comercio en proporciones similares a las que resultan en las exportaciones a los países industriales. De ser así, el comercio recíproco de las naciones menos industrializadas consistiría principalmente en un intercambio de productos primarios por productos primarios.

---

95 por ciento de las exportaciones británicas, de nuestra muestra de productos, con tres excepciones, y más del 95 por ciento de las exportaciones de productos norteamericanos, con seis excepciones [...] Es verdad que cada uno de los países casi siempre fue un exportador neto al otro de los productos en que tenía una ventaja comparativa [...] pero esto es de interés limitado, ya que el comercio entre ellos representaba en general una proporción insignificante de su consumo total, a pesar de las grandes diferencias en los coeficientes de productividad, que permitían a algunas de las industrias británicas dominar totalmente terceros mercados, mientras que en otras industrias Estados Unidos dominaba el mercado [...] "Aun cuando Gran Bretaña tenía una ventaja comparativa y podía vender más barato que los productores norteamericanos en terceros mercados, sus exportaciones a Estados Unidos eran generalmente una fracción de 1 por ciento del consumo total norteamericano". (Cf. "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Part I", por G. D. A. MAC DOUGALL, en *The Economic Journal*, N° 244, Vol. LXV, diciembre de 1951, p. 699).

<sup>4</sup> Las importaciones del cuadro N° 3 se expresan en valores F.O.B.

<sup>5</sup> Basado en datos publicados por el Fondo Monetario Internacional en *International Financial Statistics*.

Los resultados del análisis anterior se resumen en el Cuadro N° 9, el que indica claramente que el comercio mundial, investigando no en forma global sino en base de las corrientes principales de que se compone, consiste en intercambios en los que existe preponderancia (3/4 partes a 5/6 partes) ya sea de productos manufacturados o de mercaderías primarias que se mueven en una dirección a cambios de mercaderías de la otra categoría. Esta conclusión se aplica también, en gran medida, como hemos visto, al comercio recíproco de los países altamente industrializados.

### 3. Cambios estructurales históricos en el comercio mundial

Nuestro conocimiento de la estructura del comercio mundial sería relativamente completo si pudiéramos también trazar los cambios históricos

CUADRO N° 9  
COMPOSICION POR MERCADERIAS E IMPORTANCIA  
RELATIVA DE LAS VARIAS CORRIENTES  
DEL COMERCIO MUNDIAL, 1951

	Importancia de cada co- rriente en % del comercio mundial	Composición por mercaderías	
		Productos Productos manufactur. terminad.	Mercade- rías pri- marias
<i>Exportaciones de 8 países altamente industrializados</i> .....	% 47	% 69	% 31
Dirigidas a países menos industrializados .....	34	75	25
Dirigidas a países altamente industrializados .....	13	54	46
<i>Exportaciones de los países menos industrializados</i> .....	53	17	83
Dirigidas a países altamente industrializados .....	33	17	83
Dirigidas a los países menos industrializados .....	20*	17*	83*
<i>Total de expor. mundiales</i> ..	100	41	59

Nota: Las exportaciones mundiales y las dos principales clasificaciones se basan en datos del Fondo Monetario Internacional. Todas las cifras derivan de datos que aparecen en los Cuadros Nros. 1 y 3. La composición por mercaderías del comercio recíproco de los países menos desarrollados (cifras marcadas con asterisco) se supone que es similar a la composición de las exportaciones de estos países al grupo de países altamente industrializados.

ocurridos en la composición por mercaderías de cada una de las corrientes comerciales analizadas. Desgraciadamente, los datos disponibles son insuficientes para los fines indicados, por lo que se hace necesario recurrir a inferencias extraídas del material presentado o de otras fuentes.

En lo que respecta a la composición por mercaderías del comercio recíproco de los países altamente industrializados, a menudo se piensa que el comercio de manufacturas ha llegado a ser cada vez más importante en términos absolutos y relativos. Este punto de vista es de difícil aceptación en vista del estancamiento señalado en los niveles del comercio recíproco en términos reales de esos países. Esto se advierte ya que si el comercio actual en productos manufacturados entre este grupo de países es ahora relativamente mayor que antes, el comercio en mercaderías primarias debe haber disminuído correlativamente, tanto en valores absolutos como relativos. Por lo menos para el período 1913 a 1917 surgen dudas adicionales analizando cifras reunidas por A. K. CAIRNEROSS y F. FAALAND.<sup>6</sup> Estos autores investigaron las tendencias en el comercio del Reino Unido, Francia, Alemania e Italia, señalando, hasta el año 1950, tendencias similares a las que se indican en este estudio para el grupo de países altamente industrializados. Dos de los cuadros de los autores citados presentan estimaciones del *volumen* de comercio exterior de los cuatro países, cuadros que muestran orígenes y destinos a la vez que composición por mercaderías en grupos comparables a los utilizados en páginas anteriores. Las cifras respectivas muestran claramente que el comercio recíproco de esos cuatro países y el comercio de los mismos con otros cinco países industriales de Europa occidental (Bélgica, Dinamarca, Holanda, Suecia y Suiza) disminuyó entre 1913 y 1917 más que su comercio con el resto del mundo. Además, el volumen de productos manufacturados terminados que intercambiaron estos cuatro países entre sí y con los otros cinco países de Europa occidental disminuyó más que cualquier otro grupo de mercaderías, excepto los alimentos.

A partir de 1935 ocurrió probablemente una disminución en la importancia de los productos manufacturados en el comercio recíproco de los países altamente industrializados. Esto puede juzgarse por el hecho de que, según la Liga de las Naciones, este comercio representaba en 1935, el 18,8 por ciento del total de las exportaciones de un grupo de doce países industriales.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> A. K. CAIRNEROSS y F. FAALAND, "Long Term Trends in Europe's Trade", *The Economic Journal*, N° 245, marzo de 1952. Desde que las cifras de Cairncross y Faaland están expresadas en forma de números índice con base 1913 para los varios grupos de países y para cada uno de los grupos de mercaderías, no es posible determinar a base de ellos la importancia específica de cada corriente comercial ni los cambios relativos en la composición por mercaderías.

<sup>7</sup> Cf., "Industrialization and Foreign Trade", League of Nations, p. 9, Cuadro N° 1.

Como se ha indicado, la cifra equivalente para un grupo de ocho países en 1951 era de 15,5 por ciento.

La cuestión de si las corrientes comerciales que ligan a los países altamente industrializados con los menos industrializados, incluyen hoy en día más manufacturas terminadas que anteriormente, está en duda y requiere investigación adicional. Es concebible, por ejemplo, que la industrialización de las áreas menos desarrolladas del mundo haya tendido a elevar la importancia de las importaciones de materias primas originadas en los países ya industrializados, pero esta tendencia puede haber sido compensada por el aumento en las necesidades de equipo de capital. En balance, las importaciones de manufacturas terminadas de los países subdesarrollados acaso no sean en la actualidad proporcionalmente mayores que en el pasado.

Según la Liga de las Naciones, las exportaciones de productos manufacturados terminados dirigidos a todos los destinos por los países menos industrializados durante los años 1901-06 a 1936-38 representaron en forma casi constante el 15 por ciento de sus exportaciones totales. En 1951 las exportaciones de manufacturas de los mismos países, dirigidas al grupo de ocho países altamente industrializados, representó el 12 por ciento de las exportaciones totales de los países menos industrializados.<sup>8</sup> Desde que razones estadísticas hicieron necesaria la inclusión de varios de los países altamente industrializados en el grupo de "países no industrializados", es evidente que aún en 1951 las exportaciones de manufacturas de los países no industrializados eran en realidad pequeñas, tanto en términos absolutos como relativos. Esta circunstancia reduce considerablemente la significación de cualquier aumento que pueda haber ocurrido en la proporción de productos manufacturados en esta corriente comercial, que tradicionalmente ha consistido en materias primas y alimentos.

#### 4. *Resumen y significación de las conclusiones estadísticas*

Los datos estadísticos presentados muestran en forma concluyente que el comercio mundial consiste en una alta proporción del llamado "intercambio tradicional", compuesto de mercaderías primarias exportadas a cambio de manufacturas y vice-versa. La mayor parte del resto del comercio mundial consiste, también, en una forma simple de intercambio que envuelve trueques de mercaderías primarias de distintas clases. Examinado en detalle, aun el comercio entre las naciones industriales consiste, en una proporción mayor que la que generalmente se reconoce, en un intercambio de manufacturas contra mercaderías primarias.

No existen razones para pensar que en el pasado la situación descripta pueda haber sido diferente. En cuanto al comercio recíproco de los países

<sup>8</sup> Cf. Cuadro N° 7. El total de las exportaciones de los países menos industrializados llegó en 1951 a 35.900 millones de dólares.

altamente industrializados en particular, existen indicaciones de que la importancia absoluta y relativa de las mercaderías manufacturadas ha disminuído, en tanto que la de las mercaderías primarias ha aumentado en forma correlativa.

Históricamente, la evolución de las varias corrientes del comercio mundial muestra diferencias importantes. El comercio en términos reales entre los países altamente industrializados y los países menos industrializados ha aumentado en forma muy rápida; la misma tendencia se advierte en el comercio entre los países menos industrializados, como grupo. El comercio recíproco de los países altamente industrializados, por otro lado, ha permanecido estacionario durante más de cincuenta años. En el caso del Reino Unido, la misma situación se inició por lo menos veinte años antes.

Al comparar la dinámica de las distintas corrientes debe anotarse que aquellas que han experimentado expansión son las que consisten en firma preponderante en productos manufacturados intercambiados por productos primarios o vice-versa, o bien de productos primarios intercambiados por productos primarios. La contribución del intercambio puro de manufacturas por manufacturas al crecimiento del comercio mundial ha sido insignificante o aun negativa, por lo menos desde el año 1900.

En síntesis, por lo tanto, la investigación ha mostrado que en el pasado la industrialización no ha resultado en un aumento del comercio entre los países en proceso de industrialización. En contraste, el comercio de estos países con otros países no industriales —o menos industrializados— aumentó. En otras palabras, la industrialización tradicionalmente ha estado acompañada de corrientes comerciales que se tradujeron, para los países en proceso de industrialización, en una preponderancia de mercaderías primarias por el lado de sus importaciones y que, por el lado de las exportaciones, incluyeron una preponderancia de productos manufacturados.

Una pregunta que surge en conexión con la estructura del comercio mundial resultante de las cifras presentadas, es la de si esta estructura puede considerarse como "normal" en el sentido de que se aproxima a lo que cabría esperar teóricamente. Esta pregunta tiene dos aspectos. Uno de ellos se refiere al grado de diversificación que ha ocurrido en la composición por mercaderías del comercio mundial; la otra se refiere a la evolución en los niveles de las principales corrientes de comercio mundial. En cuanto al primer aspecto, la contestación debe ser en sentido negativo ya que en tanto el comercio internacional se explique sólo en términos de diferencias relativas en los costos reales de producir mercaderías dadas en distintos lugares, las oportunidades comerciales deberían ser tan numerosas como el número posible de diferencias en los costos comparativos. A base de esta premisa, el comercio internacional debería tender a ser más complejo y diversificado a medida que los países se industrializan y aumentan sus

niveles de ingreso. Y hemos visto que esto no ha ocurrido. El refinamiento de la doctrina de costos comparativos que resulta de considerar las diferencias en la abundancia relativa de los factores productivos en distintos países —que se debe a HECKSCHER y OHLIN— introduce ciertos límites a la posible composición por mercaderías del comercio, límites que en líneas generales coinciden con las cifras aquí presentadas, pero no explica el hecho de que el comercio, aun entre los países altamente industrializados, consiste en intercambios que envuelven una gran proporción de mercaderías primarias y una proporción menor que la anticipada de manufacturas intercambiadas por manufacturas. La poca importancia relativa de esta última categoría de intercambio en el comercio mundial podría explicarse en términos de la diseminación e intensificación del proteccionismo a partir del último cuarto del siglo XIX, pero de ser así, el proteccionismo parecería ser una característica duradera del cuadro económico internacional.

En lo que respecta a la segunda parte de la pregunta, el desarrollo histórico de las varias corrientes comerciales analizadas más arriba indica claramente que, de acuerdo con la teoría, el comercio ha crecido siempre que los países respectivos se especializaron unos respecto de los otros y mantuvieron esta especialización a medida que se elevó su ingreso. También es aparente, a juzgar por las tendencias en el comercio recíproco de los países altamente industrializados, que las oportunidades de intercambio entre estos países disminuyeron a medida que sus estructuras industriales se hicieron más complejas y diversificadas. Los datos, sin embargo, contradicen el punto de vista empírico de que la industrialización, por el camino de los mayores niveles de ingreso, conduce siempre a un mayor comercio. Las cifras apuntan, además, en forma bastante clara, hacia el hecho, caso obvio, de que un país que logra desarrollar una estructura industrial diversificada requerirá gradualmente menor cantidad de productos manufacturados del exterior y, en cambio, importará cantidades cada vez mayores de materias primas y alimentos que no posee o que no puede producir por sí mismo en forma eficiente.

El comercio internacional puede mirarse como un elemento en el proceso de crecimiento económico de las naciones. Al hacer esto es posible anticipar, de una manera que se ajuste a los hechos estadísticos presentados anteriormente, la evolución que el comercio internacional debería experimentar a medida que los países se industrializan. Tal procedimiento permite, además, aclarar la naturaleza del comercio internacional y algunos de los problemas comerciales que enfrentan los países en proceso de industrialización. El capítulo que sigue se dedica a tal objeto. Como paso preliminar se comienza por presentar un esquema o modelo del crecimiento económico en una economía cerrada; el modelo se modifica luego con la introducción del comercio.

## APENDICE A

### ESTIMACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN TERMINOS REALES

Para muchos fines analíticos, las cifras del comercio internacional deben expresarse en términos reales, es decir haciendo abstracción de la influencia de cambios en los precios. A este efecto, pueden elaborarse series de "volumen" valuando a precios constantes las cantidades de las varias mercaderías que se intercambian, o bien dividiendo los valores de las mercaderías específicas intercambiadas por índices apropiados de precios. El gran número de mercaderías que entran en el comercio internacional hace que cualquiera de estos dos procedimientos resulte poco práctico. Un método alternativo y más sencillo consiste en ajustar los valores totales del comercio con índices globales de precios. En este caso la validez de los resultados depende de que exista correspondencia entre las mercaderías incluídas en el índice de precios y las que entran en las estadísticas del comercio exterior, así como de los pesos o ponderaciones que se asigne a cada mercadería en el índice y los que de hecho tengan las respectivas mercaderías en las corrientes de intercambio. Sea cual sea el método utilizado, los resultados sólo pueden ser aproximados desde que la composición por mercaderías del comercio internacional, lo mismo que la calidad de esas mercaderías y los precios relativos de cada una, están sujetos a cambios constantes.

Los datos utilizados en este estudio consisten principalmente en las sumas de las importaciones o exportaciones de muchos países expresadas en una moneda común, el dólar norteamericano. La posibilidad de ajustar cada una de esas series por un índice de precios nacionales —presumiblemente una que refleje los precios de las mercaderías exportadas o importadas— está limitada por la falta de tales índices para muchos países. La única alternativa posible es, por lo tanto, la de ajustar las series nacionales del valor del intercambio —o sumas de varias de estas series— convertidas previamente a una moneda uniforme, mediante un índice de precios del país cuya moneda sirve de base común. Este método resultará aceptable sólo en la hipótesis de que los índices nacionales de precios, luego de ser convertidos también a una moneda extranjera común, se muevan en la misma forma que los índices de precios en esa moneda extranjera. Llamemos

$V_n$  al valor de las exportaciones de un país  $n$  expresadas en la moneda nacional de dicho país

$P_n$  al índice de precios en el país  $n$

$P_f$  al índice de precios en el país  $f$

$r$  a un índice de los movimientos en el tipo de cambio de la moneda de un país con respecto al otro

Así tendremos que:

$$\frac{V_n}{P_n} = \frac{V_n \cdot r}{P_f}$$

sólo en el caso en que:

$$\frac{1}{P_n} = \frac{r}{P_f}$$

$$P_f = r \cdot P_n$$

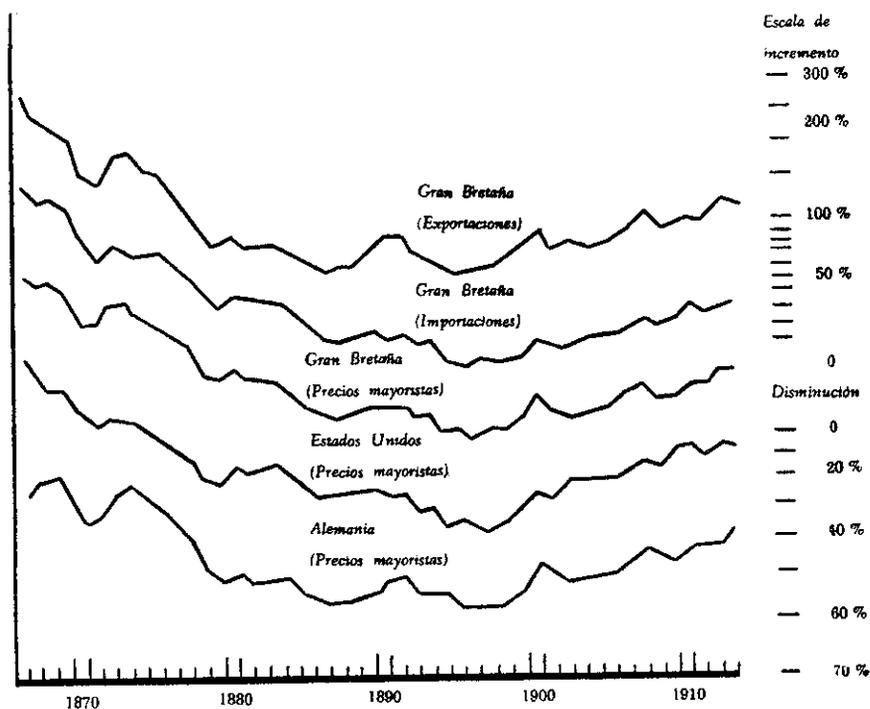
Por lo tanto, el procedimiento propuesto será válido sólo si los índices nacionales de precios, luego de ser ajustados por variaciones en los tipos de cambio con respecto a una moneda extranjera, fluctúan esencialmente del mismo modo que el número índice de precios en el país extranjero. La comprobación de esta hipótesis puede hacerse trazando en escala semi-logarítmica, como se hace en los gráficos siguientes, los varios índices de precios ajustados como se ha dicho.

El primero de los gráficos muestra que el movimiento de cinco números-índices correspondientes a tres distintos países (Reino Unido, Estados Unidos y Alemania), durante el período 1865-1913 fue suficientemente similar como para que sea indiferente cuál de ellos se selecciona para ajustar las cifras del comercio exterior, convertidas a la moneda de cualquiera de los países. La misma relación estrecha resulta evidente, después del año 1913, en el caso de tres índices para el Reino Unido y cuatro índices para Estados Unidos. Esta similitud en las tendencias a largo plazo de los niveles de precios de distintos países ha sido señalada a menudo, aun cuando no existe una explicación completa de ella. Uno de los factores pertinentes debe ser, sin embargo, el efecto de los respectivos niveles nacionales de precios sobre los precios de mercaderías que entran en el comercio interna-

## GRÁFICO Nº 1

INDICES DE PRECIOS: ESTADOS UNIDOS, REINO UNIDO  
Y ALEMANIA – AJUSTADOS (Escala semilogarítmica)

1866-1913



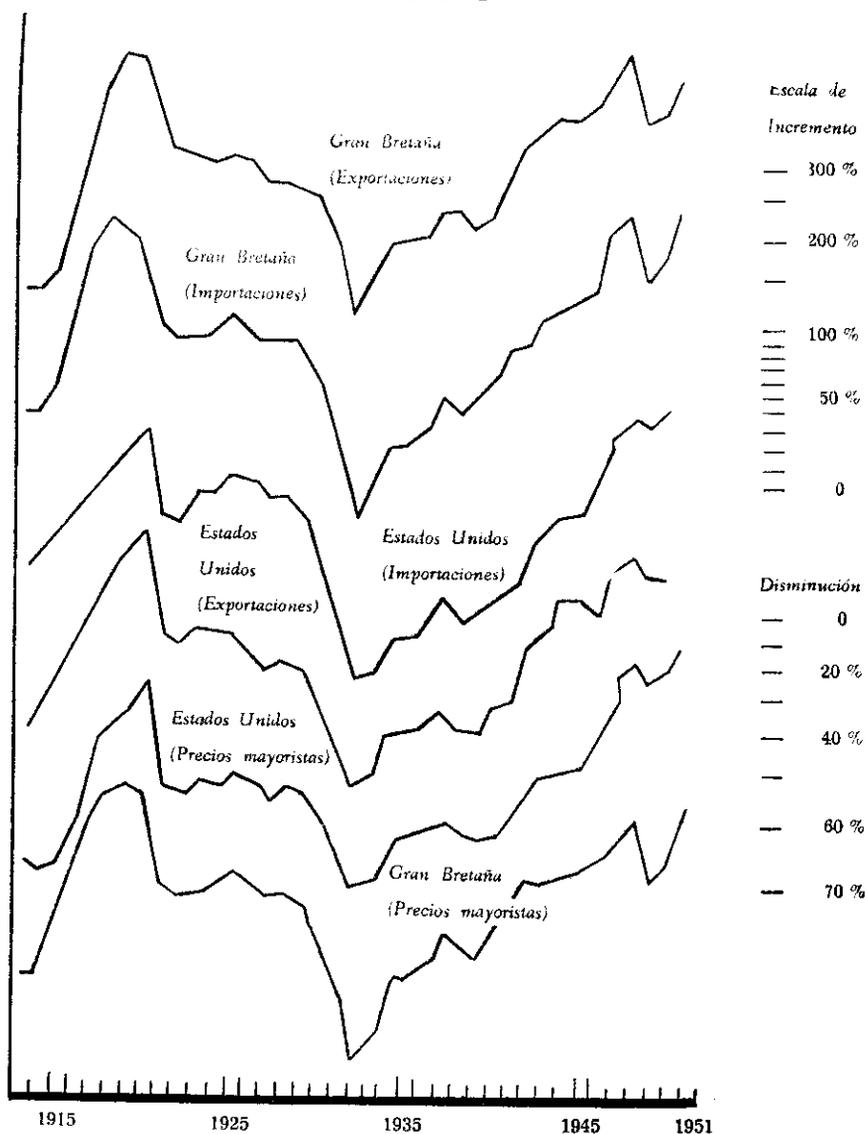
## Fuentes:

REINO UNIDO: Los precios de exportación e importación por unidad están tomados de Werner SCHLOTE, "Entwicklung und Strukturwandlungen des englischen Aussenhandels von 1700 bis zur Gegenwart", *Probleme der Weltwirtschaft*, (Jena, 1938).  
Precios mayoristas: Índice de Jevons vinculado al índice del Board of Trade.

ESTADOS UNIDOS: Bureau of Labor Statistics.

ALEMANIA: Alfred JACOB y Hans RICHTER, *Die Grosshandelspreise in Deutschland von 1782 bis 1934*, Institut für Konjunkturforschung, 1935.

## GRÁFICO Nº 2

INDICES DE PRECIOS: ESTADOS UNIDOS Y REINO UNIDO - AJUSTADOS (Escala semilogarítmica)  
1913-1951

REINO UNIDO: Precios de exportación por unidad: W. Schlote, hasta 1936. Desde 1936 en adelante, Board of Trade. Precios mayoristas: Board of Trade.

ESTADOS UNIDOS: Precios de exportación e importación: U. S. Department of Commerce, Office of International Trade, Comercio exterior de los Estados Unidos, 1950. Precios mayoristas: Bureau of Labor Statistics.

cional y que, en consecuencia, tienen su propio nivel mundial.<sup>1</sup> Es muy probable que, para ciertos países y períodos, la relación indicada no se mantenga, con los resultantes errores en caso de adoptarse el procedimiento. Sin embargo, la necesidad de tener por lo menos una idea aproximada respecto del volumen del intercambio hace inevitable la utilización de un método como el descripto. Las cifras de "volumen" o de "valor a precios constantes" obtenidas por este procedimiento deben considerarse, sin embargo, como simples indicaciones de tendencias.

## APENDICE B

### ELABORACION DE DATOS SOBRE LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL AÑO 1951

El material básico para los Cuadros I y II en este apéndice, y algunos de los que aparecen en el texto del Capítulo II, fue publicado en "Statistical Papers", Series D, N<sup>o</sup> 10 "Commodity Trade Statistics, Fourth Issue, January-December, 1951" de las Naciones Unidas, Nueva York. Las cifras originales cubren las importaciones y exportaciones de dieciocho países divididas en 150 grupos de mercaderías según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI). El valor de las exportaciones (importaciones), expresado en dólares norteamericanos, aparece en dicha publicación para los dieciocho países y cada uno de los grupos de mercaderías clasificados por países de destino (origen).

De los dieciocho países, sólo ocho países altamente industrializados pudieron seleccionarse para la investigación, ya que las cifras correspondientes a otros dos (Italia y Japón) no especificaban los orígenes o destinos. Estos ocho países representaban en el año 1951 el 47 por ciento de las exportaciones mundiales. Las exportaciones del resto del mundo a estos ocho países —es decir, sus importaciones del resto del mundo— representaron el 27 por ciento de las exportaciones mundiales. En total, por lo tanto, la investigación de la composición por mercaderías del comercio de los ocho países referidos permitió obtener información precisa sobre la composición por mercaderías de aproximadamente 75 por ciento del comercio mundial.

Sólo fue necesario compilar cifras correspondientes a exportaciones, ya que otra publicación de las Naciones Unidas (Yearbook of International Trade Statistics, 1951, Doc. ST/STAT/SER G/2, abril de 1952) contiene para los mismos años y países el valor total de las importaciones agrupadas también según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.

<sup>1</sup> Cfr. HUGH B. y LUCY W. KILLOUGH, *Economics of International Trade*, McGraw-Hill Book Co., Inc. (New York, 1948).

Una vez que se determinó el destino de cada grupo de productos en las exportaciones de cada uno de los ocho países, una simple resta, con respecto a las cifras de sus importaciones totales de cada grupo de productos, arrojó la cifra de importaciones originadas en los otros países industriales.

A fin de llegar a los cuadros resúmenes utilizados en este estudio, los 150 grupos de mercaderías fueron consolidados primero en las siguientes categorías:

	Grupos de la CUCI
Alimentos, bebidas y tabaco .....	001 a 122
Materias primas .....	211 „ 292
Combustibles minerales, grasas y aceites .....	311 „ 413
Productos químicos .....	511 „ 599
Mercad. manufact. clasific. según materia prima	611 „ 673
Manufacturas de metales .....	681 „ 699
Maquinaria .....	711 „ 735
Manufacturas varias .....	811 „ 899
Misceláneos .....	911 „ 931

que más tarde fueron consolidadas a su vez en las cuatro que aparecen en los cuadros, es decir:

	Grupos
Mercaderías primarias .....	001 a 413
Alimentos .....	001 „ 122
Materias primas .....	211 „ 413
Manufacturas .....	511 „ 931

Esta última agrupación, excepto por pequeñas diferencias, es comparable con la que aparece en la antigua Clasificación Internacional (Bruselas, 1913), ya que los grupos I-III corresponden a los que en nuestros cuadros se llaman “Mercaderías Primarias” y el grupo IV a las manufacturas.

Para cada grupo, y más tarde para los grupos consolidados, se prepararon cuadros mostrando en el lado izquierdo el valor total de las exportaciones de cada uno de los ocho países, y en el lado derecho los destinos. Entre los destinos se separaron los ocho países industriales y el resto del mundo. Los cuadros resultantes se consolidaron finalmente en los que se presentan en este apéndice.

Los cuadros de importaciones se prepararon por el simple procedimiento de considerar que el valor F.O.B. de las exportaciones de cada uno de los ocho países a los otros siete dentro del mismo grupo, reflejaba también el valor de las importaciones de cada país originadas en los otros siete. De

haberse utilizado el procedimiento más directo y complejo habrían surgido, sin duda, diferencias debidas a demoras en el transporte, errores y problemas de valuación. A fin de lograr comparabilidad, las cifras de importaciones que aparecen en el "Yearbook of International Trade Statistics 1951" se ajustaron de manera que representaran valores F.O.B. Para este fin, se utilizó la diferencia porcentual entre el valor de las importaciones y exportaciones mundiales en 1951, según el Fondo Monetario Internacional (International Financial Statistics).

CUADRO Nº 10

EXPORTACIONES - COMPOSICION POR MERCADERIAS Y DESTINOS  
DE LAS EXPORTACIONES DE OCHO PAISES INDUSTRIALES, 1951

País exportador	Valor de las exportaciones (en millones de dólares de USA)	Destino de las exportaciones de cada país									
		A otros países que los 8 industriales	A los ocho países industriales								
			Total	USA	Reino Unido	Austria	Bélgica	Francia	Alem. Occ.	Holanda	Suecia
<i>Estados Unidos</i>	14868	12156	2712		892	106	367	423	508	282	134
Mercaderías primarias	5922	4002	1920		666	83	220	234	451	209	57
Alimentos	2552	1628	924		388	54	92	38	236	96	20
Materias primas	3370	2374	996		278	29	128	196	215	113	37
Manufacturas	8946	8154	792		226	23	147	189	57	73	77
<i>Reino Unido</i>	7212	5900	1312	381		22	157	152	139	196	265
Mercaderías primarias	938	656	282	98		5	24	26	74	21	34
Alimentos	441	327	114	62		—	4	3	40	2	3
Materias primas	497	329	168	36		5	20	23	34	19	31
Manufacturas	6274	5244	1030	283		17	133	126	65	175	231
<i>Austria</i>	450	262	188	25	40		8	21	62	24	8
Mercaderías primarias	147	76	71	2	14		3	11	29	12	—
Alimentos	5	4	1	—	—		—	—	1	—	—
Materias primas	142	72	70	2	14		3	11	28	12	—
Manufacturas	303	186	117	23	26		5	10	33	12	8
<i>Bélgica</i>	2648	1158	1490	214	264	28					
Mercaderías primarias	525	168	357	22	73	9		242	161	475	106
Alimentos	130	28	102	3	27	2		104	75	64	10
Materias primas	395	140	255	19	46	7		25	28	16	1
Manufacturas	2123	990	1133	192	191	19		79	47	48	9
<i>Francia</i>	4069	2898	1171	235	335	21	233				
Mercaderías primarias	1155	660	495	42	168	15	105		183	94	71
Alimentos	537	334	203	21	92	11	19		124	25	17
Materias primas	618	326	292	21	76	4	86		54	3	3
Manufacturas	2914	2238	676	193	167	6	128		70	22	14
									59	69	54

CUADRO Nº 10 (continuación)

EXPORTACIONES - COMPOSICION POR MERCADERIAS Y DESTINOS  
DE LAS EXPORTACIONES DE OCHO PAISES INDUSTRIALES, 1951

País exportador	Valor de las exportaciones (en millones de dólares de USA)	Destino de las exportaciones de cada país									
		A otros países que los 8 industriales	A los ocho países industriales								
			Total	USA	Reino Unido	Austria	Bélgica	Francia	Alem. Occ.	Holanda	Suecia
<i>Alemania Occidental</i>	3464	1805	1659	236	210	119	235	288		341	230
Mercaderías primarias	669	203	466	30	54	55	85	124		70	48
Alimentos	101	37	64	8	31	2	5	5		8	5
Materias primas	568	166	402	22	23	53	80	119		62	43
Manufacturas	2795	1602	1193	206	156	64	150	164		271	182
<i>Holanda</i>	1920	822	1098	108	285	15	278	88	246		77
Mercaderías primarias	1007	340	667	43	207	6	163	45	175		28
Alimentos	656	228	428	26	159	2	96	23	117		5
Materias primas	351	112	239	17	48	4	67	22	58		23
Manufacturas	913	482	431	65	78	9	115	43	71		49
<i>Suecia</i>	1778	976	802	77	319	10	59	100	144	93	
Mercaderías primarias	935	393	542	49	214	2	35	70	118	54	
Alimentos	71	30	41	2	14	1	—	2	22	—	
Materias primas	864	363	501	47	200	1	35	68	96	54	
Manufacturas	843	583	260	28	105	8	24	30	26	39	
<i>Total de 8 países</i>	36406	25969	10437	1281	2341	321	1340	1323	1443	1499	890
Mercaderías primarias	11297	6493	4804	289	1395	175	637	624	1038	453	193
Alimentos	4493	2615	1878	123	712	71	216	104	491	124	37
Materias primas	6804	3878	2926	166	683	104	421	520	547	329	156
Manufacturas	25109	19476	5633	992	946	146	703	698	405	1046	697

CUADRO N° 11

IMPORTACIONES - COMPOSICION POR MERCADERIAS Y ORIGENES  
DE LAS IMPORTACIONES DE OCHO PAISES INDUSTRIALES, 1951

País importador	Valor de las importaciones (en millones de dólares de USA)	Origen de las importaciones de cada país									
		De otros orígenes que los 8 países industriales	Originadas en los ocho países industriales								
			Total	USA	Reino Unido	Austria	Bélgica	Francia	Alem. Occ.	Holanda	Suecia
<i>Estados Unidos</i>	10814	9,536	1,278		382	28	213	235	236	107	77
Mercaderías primarias	7581	7,294	287		98	3	22	42	30	43	49
Alimentos	3171	3,049	122		62	—	3	21	8	26	2
Materias primas	4410	4,245	165		36	3	19	21	22	17	47
Manufacturas	3233	2,242	991		284	25	191	193	206	64	28
<i>Reino Unido</i>	10222	7,636	2,586	893		54	304	397	284	315	339
Mercaderías primarias	8208	6,568	1,640	667		29	113	231	128	237	235
Alimentos	3394	2,681	713	389		—	28	92	31	159	14
Materias primas	4814	2,887	927	278		29	85	139	97	78	221
Manufacturas	2014	1,068	946	226		25	191	166	156	78	104
<i>Austria</i>	614	297	317	103	22		27	21	119	14	11
Mercaderías primarias	402	227	175	83	5		9	15	55	6	2
Alimentos	163	91	72	54	—		2	11	2	2	1
Materias primas	239	136	103	29	5		7	4	53	4	1
Manufacturas	212	70	142	20	17		18	6	64	8	9
<i>Bélgica</i>	2361	1022	1339	367	157	9		233	234	279	60
Mercaderías primarias	1393	756	637	221	24	3		105	85	164	35
Alimentos	434	218	216	92	4	—		19	5	96	—
Materias primas	959	538	421	129	20	3		86	80	68	35
Manufacturas	968	266	702	146	133	6		128	149	115	25
<i>Francia</i>	4146	2833	1313	425	152	19	242		289	86	100
Mercaderías primarias	3180	2564	616	235	27	11	104		125	44	70
Alimentos	879	783	96	38	3	—	25		6	22	2
Materias primas	2301	1781	520	197	24	11	79		119	22	68
Manufacturas	966	269	697	190	125	8	138		164	42	30

CUADRO Nº 11 (continuación)

IMPORTACIONES - COMPOSICION POR MERCADERIAS Y ORIGEN  
DE LAS IMPORTACIONES DE OCHO PAISES INDUSTRIALES, 1951

País importador	Valor de las importaciones (en millones de dólares de USA)	De otros orígenes que los 8 países industriales	Origen de las importaciones de cada país								
			Originados en los ocho países industriales								
			Total	USA	Reino Unido	Austria	Bélgica	Francia	Alem. Occ.	Holanda	Suecia
<i>Alemania Occidental</i>	3263	1838	1425	497	129	65	160	183		248	143
Mercaderías primarias	2682	1636	1046	451	74	30	74	124		175	118
Alimentos	1074	576	498	236	40	1	28	54		117	22
Materias primas	1608	1060	548	215	34	29	46	70		58	96
Manufacturas	581	202	379	46	55	35	86	59		73	25
<i>Holanda</i>	2368	864	1504	282	195	23	475	95	341		93
Mercaderías primarias	1269	816	453	209	20	11	64	25	70		54
Alimentos	398	274	124	96	2	-	15	3	8		-
Materias primas	871	542	329	113	18	11	49	22	62		54
Manufacturas	1099	48	1951	73	175	12	411	70	271		39
<i>Suecia</i>	1660	771	889	134	264	7	106	71	229	78	
Mercaderías primarias	770	576	194	57	34	-	10	17	48	28	
Alimentos	219	182	37	20	3	-	1	3	5	5	
Materias primas	551	394	157	37	31	-	9	14	43	23	
Manufacturas	890	195	695	77	230	7	96	54	181	50	
<i>Total de 8 países</i>	35448	25016	10432	2712	1312	188	1490	1171	1659	1098	802
Mercaderías primarias	25485	20685	4800	1920	282	71	357	495	466	667	542
Alimentos	9732	7855	1877	924	114	1	102	203	64	428	41
Materias primas	15753	12830	2923	996	168	70	255	292	402	239	501
Manufacturas	9963	4331	5632	792	1030	117	1133	676	1193	431	260

CUADRO Nº 12  
 EXPORTACIONES DEL REINO UNIDO, CLASIFICADAS POR  
 DESTINO, 1854-1950 (años seleccionados)

	Destinos										Export. a países industriales como % de exportaciones totales	Precios de exp. del R. Unido, 1913=100 <sup>c</sup> (5)	Valores a precios constantes		
	Países industriales							Otros Países	Todas las Exp.	Todas las exp.			Exp. a países indus.	Exp. a otros países	
Bélgica	Francia	Alem.	Italia	Holanda	Sue. Nor.	USA	Total								
(En mill. de dólares de USA)															
1854-60 (1)	19	48	81	19	39	6	102	314	366	680	46	93	731	338	393
1861-70 (1)	46	155	176	27	98	15	156	673	760	1433	47	155	925	434	491
1871-80 (1)	67	148	175	39	101	28	155	713	740	1453	49	109	1333	654	679
1881-87 (1)	68	126	141	37	77	24	176	649	757	1406	46	80	1758	811	947
1900 (2)	52	97	136	43	53	42	96	519	898	1417	37	89	1592	583	1009
1913 (3)	64	141	198	71	75	70	143	762	1794	2556	30	100	2556	762	1794
1928 (3)	83	122	199	70	106	86	227	893	2628	3521	25	159	2214	562	1652
1938 (3)	40	74	100	28	64	94	100	500	1802	2302	22	139	1656	360	1296
1950 (4)	162	155	156	88	213	378	356	1508	4806	6314	24	221	2857	682	2175

Fuentes:

- (1) Adaptado del Diccionario de Estadísticas de Mulhall, 4ª edición, p. 132. Cifras en libras esterlinas convertidas a dólares a los tipos de cambio correspondientes, es decir \$ 4.86 en 1854-60 y 1881-87; \$ 6.73 en 1861-70 y \$ 5.23 en 1871-1880.
- (2) U.S. Department of Commerce and Labor, Statistical Abstract of Foreign Countries, Nº 1.
- (3) U.S. Department of Commerce, Commerce Yearbooks, 1930 y 1939.
- (4) U.N. Statistical Papers, Direction of Foreign Trade, Enero-Sept. 1950.
- (5) Ajustado con un índice del tipo de cambio entre el dólar y la libra esterlina de manera de hacerlo comparable con las cifras correspondientes. Precios de exportación del Reino Unido compilados por W. Schlote, ligados a cifras de las Naciones Unidas a partir de 1933.

## LA FUNCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LOS PROCESOS DE INDUSTRIALIZACION Y CRECIMIENTO ECONOMICO

En su forma clásica, la doctrina de costos comparativos explica el desarrollo del comercio internacional exclusivamente en términos de diferencias relativas en los costos reales de producir determinadas mercaderías en distintos lugares. Las oportunidades comerciales que existen son, en consecuencia, tan variadas como el número de diferencias posibles en los costos comparativos; se supone, además, que los comerciantes, en busca de utilidades, normalmente reconocen y explotan esas diferencias. Dentro de este esquema todas las mercaderías constituyen objetos potenciales de comercio internacional y todas ellas, dadas sus respectivas demandas, pueden moverse en principio en cualquier dirección y volumen. El perfeccionamiento de la doctrina, resultante de considerar las diferencias que existen en la abundancia relativa de los factores productivos en distintos países —que introdujeron OHLIN y HECKSCHER— establece ciertas limitaciones a la composición por mercaderías del comercio internacional, pero no altera fundamentalmente la explicación de su origen. La idea tan generalizada, con su contenido implícito en materia de política económica, de que el comercio internacional debe tornarse más complejo y diversificado en su composición por mercaderías a medida que los países se industrializan y elevan sus niveles de ingreso, parece seguir en forma lógica de la premisa anterior. El razonamiento en este caso es el de que a medida que dos o más países logran diversificar su estructura productiva, el número de disparidades entre los costos comparativos, y en consecuencia las oportunidades para que surja un comercio recíprocamente ventajoso, han de aumentar; de aquí la común expectativa de un progresivo aumento en el volumen y en el número de mercaderías que entran en el comercio recíproco de los países, tanto desarrollados como en proceso de desarrollo.

Esta explicación monetaria del origen del comercio internacional permite analizar muchos problemas y situaciones pero no explica en forma satisfactoria la composición por mercaderías del comercio exterior de los distintos países ni ayuda a comprender la función de este comercio en los procesos de industrialización y crecimiento económico. En este capítulo se intenta incorporar la explicación convencional del origen del comercio exterior dentro de un esquema más general que considera los aspectos dinámicos del crecimiento económico. La deducción principal derivada de este análisis es que *las conclusiones sobre comercio libre que se extraen de la doctrina de costos comparativos deben modificarse en forma substancial cuando se trata de los problemas dinámicos del mundo real.*

a. *La mecánica del crecimiento en una economía cerrada* \*

En una economía monetaria el proceso de producción genera la capacidad de compra mediante la cual los mercados pueden absorber el producto resultante: las industrias que aumentan su producción distribuyen a los factores productivos que ocupan, ingresos que en su conjunto permitirían la venta, con la ganancia de la producción adicional. Sin embargo, no existe seguridad alguna que las expectativas de los productores con respecto a sus ventas se cumplirán ya que, como lo señaló ALLYN YOUNG, un aumento en la producción de una mercadería es equivalente o repercute en aumentos en la demanda de otras mercaderías.<sup>1</sup> Una industria en expansión encontrará mercados ventajosos para su producción adicional sólo en el caso en que otras industrias, ya sea accidentalmente o en respuesta a demandas que se anticipan, aumenten también su propia producción al mismo tiempo y en proporciones adecuadas. En la medida en que esto ocurra, el tamaño del mercado para todos los productores experimentará una expansión; tendrá lugar al mismo tiempo el fenómeno del crecimiento económico. En una economía cerrada<sup>2</sup> la mecánica del desarrollo requiere, por lo tanto, la expansión balanceada de todas las industrias y sectores productivos.

Las tasas de expansión que las distintas industrias deben seguir, para que todas ellas puedan disponer de su producción con ganancia, están determinadas por las elasticidades de demanda que sus respectivos productos tienen en el mercado. Por otro lado, la capacidad de estas industrias para producir los volúmenes requeridos de cada producto depende de que puedan obtener los factores productivos e insumos<sup>3</sup> correspondientes. La razón fundamental por la cual las varias industrias deben aumentar su producción a ritmos dados se explica por la existencia de necesidades, gustos y costumbres que son características en los consumidores — y que están influenciadas por el ambiente o la sociedad de la cual forman parte.<sup>4</sup> Estos factores determi-

\* Los conceptos que aparecen en este apartado fueron presentados con mayor detalle en *Social Research* (Invierno de 1954) en un artículo escrito por el autor en colaboración con HAROLD PILVIN.

<sup>1</sup> ALLYN YOUNG, "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal* (diciembre de 1928), p. 534.

<sup>2</sup> Es decir, una economía aislada y, por tanto, sin comercio exterior.

<sup>3</sup> El término "insumo" se utiliza aquí para indicar los elementos reales (materias primas, mano de obra, etc.) que se incorporan y transforman para producir la mercadería final.

<sup>4</sup> En ciertas circunstancias, como ocurre en el caso de mercaderías totalmente nuevas, la demanda aparece después que la producción o la oferta. Estos casos no indican, sin embargo, que la composición por mercaderías de la producción o la oferta pueda considerarse como independiente con respecto a la demanda, pues aun las mercaderías totalmente nuevas deben tender a satisfacer necesidades potenciales —determinadas por los gustos y costumbres— o bien a satisfacer necesidades ya existentes en forma más adecuada o a un costo más bajo.

nan no solamente la demanda para mercaderías de consumo final, sino también, indirectamente, la demanda para todos los insumos —inclusive mercaderías primarias y bienes de capital— que requiere el sistema productivo.

Individualmente los consumidores tienen, en principio, libertad para gastar su ingreso en la compra de una gran variedad de bienes; no obstante esto, una gran proporción de sus gastos, excepto en el caso de los grupos con niveles de ingreso más alto, se dirige necesariamente hacia la compra de ciertos productos específicos (alimentos, vestidos, habitación, servicios, etc.) con relativamente poca oportunidad de sustitución entre bienes que pertenecen a distintas categorías. Dentro de cada categoría, las oportunidades de sustitución son mayores, aunque disminuyen correlativamente con el nivel de ingreso. A niveles bajos de ingreso, el objetivo principal de los consumidores es simplemente el de satisfacer sus necesidades básicas de una manera que sea compatible con el ingreso disponible y los precios relativos de aquellos bienes que pueden servir de sustitutos. Desde que estos grupos de niveles bajos representan por regla general una proporción alta del ingreso y del número total de consumidores y desde que la ocurrencia de cambios fundamentales en la distribución del ingreso y en las necesidades, gustos y costumbres es gradual y lenta, puede afirmarse que, a plazos cortos, las características del consumo de una sociedad tienden a ser relativamente rígidas.

En general puede decirse, por lo tanto, que para cada nivel de ingreso, para cada forma de distribución de este ingreso por niveles y grupos y para cada conjunto de precios relativos, toda sociedad desarrolla un conjunto típico de demandas finales que la economía debe reproducir lo más ajustadamente posible, por el lado de la producción, a fin de que todos y cada uno de los productores individuales puedan vender su producción con ganancia. Además, desde que en condiciones dadas de conocimiento tecnológico la producción de un conjunto específico de bienes supone —dentro de ciertos límites dictados por la posibilidad de formas alternativas de producción— el uso de cantidades dadas de equipo y factores productivos, existe también un conjunto de demandas para bienes intermedios (insumos) que deben atenderse a fin que la producción final tenga el volumen y composición que determinan las demandas conjuntas de todas las unidades consumidoras.

El problema de balance o de equilibrio referido en el párrafo anterior no sería difícil de resolver si las curvas de oferta de cada bien o servicio productivo fueran, dentro de los límites pertinentes, infinitamente elásticas. Sin embargo, esto no ocurre en la práctica, ya que, en un período dado cualquiera, la producción de ciertas mercaderías aumentará rápidamente bajo el estímulo de una mayor demanda y precios ligeramente mayores,

mientras que la producción de otras aumentará en forma lenta y sólo bajo el influjo de precios mucho más altos. Finalmente, la elasticidad de la oferta para ciertas mercaderías puede ser igual a cero o prácticamente cero. El grado de elasticidad de las varias curvas de oferta refleja, por supuesto, las condiciones de costo bajo las cuales es posible producir cantidades adicionales.

Las disparidades que pueden surgir entre las elasticidades de la demanda con respecto al ingreso para ciertas mercaderías, y las respectivas elasticidades de oferta, son de gran importancia en el proceso de desarrollo económico. La razón de esto radica en que la tasa de desarrollo que puede lograr una economía cerrada que disponga de un volumen dado de capital de inversión y que opere en condiciones también dadas de conocimiento tecnológico, debe depender de las relaciones que existan entre las elasticidades de oferta y de demanda para cada mercadería. En igualdad de otras condiciones, el crecimiento económico será más fácil si todas las curvas de oferta son sumamente elásticas o bien si todas aquellas mercaderías para las cuales la elasticidad de la demanda con respecto al ingreso es alta, son también mercaderías de elevada elasticidad de oferta. Una relación inversa a la indicada entre los coeficientes de elasticidad reducirá la tasa de crecimiento económico y aumentará el volumen de capital de inversión necesario para producir cada unidad adicional. En el caso extremo, la contraposición de curvas de demanda sumamente elásticas frente a curvas inelásticas de oferta para las mismas mercaderías, resultará —dadas las tasas de acumulación de capital y de crecimiento de la población— en el estancamiento o la decadencia económica. En las condiciones postuladas, este efecto resultará inevitable ya que los consumidores de una mercadería o grupo de mercaderías esenciales y de alta elasticidad respecto del ingreso insistirán en obtenerlas, aun pagando los más altos precios y reduciendo el consumo de otras mercaderías menos esenciales. Como resultado, ocurrirá un alza de precios para ciertas mercaderías y una baja en los precios de otras. Los productores de estas últimas tenderán a producir cantidades menores en un período subsiguiente. Es evidente, sin embargo, que la economía, que suponemos cerrada, podrá reanudar su ritmo de crecimiento sólo en el caso en que la producción de todas las mercaderías, cualquiera sea su elasticidad de oferta, puede aumentar en las proporciones que dictan las demandas de los consumidores.<sup>5</sup> En el caso en que no existan impedimentos físicos, esto dependerá de que la economía disponga del capital de inversión necesario.

<sup>5</sup> La importancia del caso aquí contemplado puede advertirse mejor si se piensa en términos de "grupos" de mercaderías (alimentos, vestidos, etc.) entre los cuales la elasticidad de sustitución es sumamente baja. Por supuesto, no debe ignorarse totalmente la posibilidad de que la demanda se ajuste a las condiciones de la oferta, pero tal ajuste puede ocurrir sólo dentro de ciertos límites.

Las elasticidades de oferta de mercaderías terminadas, a cada nivel o etapa de conocimiento tecnológico, están dadas por la disponibilidad de materias primas básicas que el sistema productivo transforma en mercaderías de consumo o de capital. Esta disponibilidad, a su vez, está determinada por la base de recursos naturales de que disponga la economía. Cuanto mayor y más variada sea esta base, más bajos serán los costos reales de producción, más altas las elasticidades de oferta de materias primas básicas y más fácil el proceso de expandir la producción de mercaderías terminadas. Cuanto más limitada sea la base, mayores serán las dificultades con que se tropezará, hasta llegar al punto en que el crecimiento económico se verá detenido ya sea por barreras físicas (aparición de elasticidades de oferta de valor cero) o por falta de suficiente capital de inversión.

b. *Iniciación del comercio internacional*

En economías cerradas la necesidad de comerciar con otros países surgirá tan pronto como aparezcan situaciones en las cuales las curvas nacionales de oferta para ciertas mercaderías se tornen inelásticas con respecto a las correspondientes elasticidades de demanda relativas al ingreso. A partir de ese momento, el crecimiento económico se verá facilitado por el intercambio comercial con productores extranjeros capaces de ofrecer las mercaderías necesarias a costos reales más bajos.

Al comenzar su comercio internacional, un país obtiene los mismos resultados que lograría si sus curvas de oferta para ciertas mercaderías bajaran de nivel —circunstancia que tiende a facilitar, o en casos extremos, a posibilitar el proceso de desarrollo económico. Una vez iniciado el intercambio, las importaciones de cada país se compondrán de aquellas mercaderías que son necesarias para suplementar la producción nacional de modo que la oferta o abastecimiento total se ajuste a la composición por mercaderías de la demanda que rija en ese momento. Las mercaderías que se importen tendrán, en el país de importación, curvas de oferta relativamente inelásticas. Las mercaderías que se exporten tendrán curvas de oferta relativamente inelásticas en el extranjero.

El concepto de un conjunto típico de demandas evolucionando en forma dinámica a medida que ocurren cambios en los niveles de ingreso, junto a la necesidad de que la producción se ajuste a este conjunto típico de demandas a fin de que el crecimiento continúe ininterrumpido, provee, en combinación con el principio de costos comparativos, una explicación satisfactoria de la razón por la cual surgen los tipos de demanda internacional que son característicos de cada país, según su estado o nivel de desarrollo económico. Así, a fin de lograr una expansión continuada en sus niveles de producción e ingreso real, los países deben proceder de acuerdo al esquema de crecimiento balanceado descrito más arriba. Las relaciones

entre los costos comparativos determinan en forma continua cuáles de los componentes de la demanda final típica deben producirse dentro del país y cuáles deben importarse; los mismos elementos determinan la demanda indirecta o derivada para materias primas, mercaderías intermedias y bienes de capital. Pero aun cuando a cada momento en el tiempo los costos comparativos son el factor pertinente, a largo plazo el elemento determinante de la composición por mercaderías del comercio exterior, observando esto desde el lado de la oferta, lo dan las elasticidades comparativas de oferta.

Una vez que se asigna al problema de crear una oferta o abastecimiento que satisfaga la composición por mercaderías de la demanda que prevalece en un momento dado, su lugar apropiado junto a la explicación convencional basada en los costos comparativos, la aparición y el desarrollo del comercio internacional pueden verse claramente en perspectiva. El tipo de comercio internacional que cabe esperar se desarrolle entre un grupo de países, a medida que uno o varios de ellos comienzan a industrializarse, se analiza en las páginas que siguen a base de los principios ya expuestos.

#### *Composición por mercaderías del comercio internacional*

Entre grupos de países en una etapa pre-industrial, el comercio debe ser necesariamente reducido en volumen y limitado al simple intercambio de artículos de lujo y mercaderías primarias. Dejando de lado las condiciones de la demanda en los respectivos países importadores, el volumen de comercio que puede desarrollarse en las condiciones indicadas estará determinado en principio por las diferencias que existan entre las bases de recursos naturales de los respectivos países. Estas diferencias determinarán, por supuesto, la relación de costos comparativos que llegue a prevalecer.

El comercio internacional aumentará rápidamente de volumen tan pronto como uno de los países logre iniciar un proceso de industrialización. Cuando esto ocurra, el comercio exterior será de naturaleza simple. El país industrial exportará principalmente productos manufacturados e importará aquellas materias primas que, al ritmo de producción que prevalezca en ese momento, resulten tener una oferta nacional relativamente inelástica y puedan obtenerse en el exterior a costos reales más bajos. Este tipo de comercio puede llegar a experimentar una gran expansión, ya que las elasticidades de oferta de las mercaderías manufacturadas que exporta el país industrial serán altas en razón de que las materias primas que entran en su producción se obtienen al costo real más bajo posible. Una razón adicional para que esto ocurra es que las condiciones de la demanda en el país no-industrial para los productos manufacturados deben ser comparativamente favorables.

Dos o más países que simultáneamente se industrializan desarrollarán, en condiciones de comercio libre, un tipo de intercambio más complejo que el indicado anteriormente. Así, cada uno de estos países tenderá a exportar

a los otros, productos manufacturados que estén en su línea respectiva de especialización; exportará, además, materias primas según la base de recursos naturales de que disponga. En la medida en que los países se especialicen en ciertas líneas industriales y sus recursos naturales sean complementarios, el comercio recíproco tendrá excelentes posibilidades de expansión. No obstante esto, los niveles que este comercio puede llegar a tener dependerán en última instancia de la evolución de las demandas en cada uno de los países importadores, evolución que a su vez estará regida por la tasa de desarrollo económico que prevalezca. La circunstancia que el volumen de comercio esté determinado por las necesidades de los países importadores resulta del hecho que cada uno de ellos rehusará importar mercaderías primarias, productos semielaborados o manufacturas en cantidades mayores que las necesarias para satisfacer cada uno de los componentes de la demanda conjunta de sus consumidores y productores e, incidentalmente, hacer posible el crecimiento económico. Desde que la ocurrencia de errores en esta materia redundará en pérdidas comerciales o en la acumulación de stocks invendibles, puede advertirse cómo el nivel y la composición de las importaciones tenderá naturalmente a ajustarse a los requerimientos del proceso de desarrollo económico.

*Cambios en la dirección del intercambio. Tendencias hacia la diversificación*

Cabe anticipar que el comercio con países no-industriales ha de llegar a ser un paso esencial en una etapa temprana del proceso de desarrollo, en el caso de países en donde la industrialización ha logrado ya cierto avance. Así, puede ocurrir que un grupo de países parcialmente desarrollados a través de un proceso de industrialización, que se ha visto facilitado mediante comercio entre ellos, se vea forzado a iniciar corrientes comerciales con países no-industriales a medida que la elasticidad de la oferta extranjera para las materias primas que importan se reduzca debido a la presión que el desarrollo económico produce sobre sus recursos, fenómeno que debe ocurrir gradualmente en todos ellos. La oportunidad en que este cambio puede ocurrir dependerá del grado en que los recursos naturales de los respectivos países industriales sean abundantes y complementarios.

Tan pronto como el comercio con países no-industriales se haya iniciado, puede surgir en los países industriales una fuerte tendencia hacia la diversificación productiva y la manufactura de nuevas líneas industriales con el consecuente abandono del tipo de especialización existente hasta el momento. Varios factores pueden contribuir a que esto ocurra. Así, la posibilidad que un país industrial cualquiera obtenga en el exterior las materias primas que necesita, se verá favorecida si éste está en posición de ofrecer en pago o compensación a los nuevos países abastecedores una mayor

variedad de mercaderías industriales. Al mismo tiempo, las curvas de oferta de las mercaderías manufacturadas que produzca bajarán de nivel si el país tiene acceso a fuentes nuevas y más baratas de materias primas. Una razón adicional está dada por la necesidad que existe que el desarrollo económico sea "balanceado" en el sentido expresado anteriormente. Esto se advierte considerando que si un producto terminado de consumo o inversión, que un país industrial importa normalmente de otro, comienza a ser escaso —en términos de lo que la demanda típica del momento requiere— el país importador tendrá que reducir su tasa de crecimiento a fin de evitar distorsiones en la disponibilidad de mercaderías terminadas que se traducen en pérdidas para los productores nacionales. Como consecuencia, parte de la capacidad productiva quedará desocupada y el precio de algunas mercaderías importadas tenderá a subir. En la medida en que esto ocurra se crearán las condiciones para el establecimiento de una nueva industria nacional que tendrá lugar siempre que los factores productivos desocupados posean la movilidad necesaria. La posibilidad de que esto ocurra se verá favorecida si el país importador tiene oportunidad de obtener en terceros mercados el abastecimiento de materias primas básicas requeridas por la nueva industria.

De lo anterior se deduce que dos o más países industriales lograrán mantenerse dentro de sus respectivas líneas de especialización y aumentar en forma sostenida su comercio recíproco sólo en el caso improbable en que todos ellos puedan mantener ritmos de desarrollo que sean compatibles con los ritmos de desarrollo de los demás. Puede deducirse que esta situación difícilmente continuará por un período largo de tiempo si se anota el hecho que el número de habitantes y la mano de obra disponible en cada uno de los países debe modificarse constantemente a tasas que seguramente son distintas. Siendo éste el caso, el mantenimiento de los niveles de ocupación plena y la continuación del crecimiento económico a tasas óptimas en cada uno de los países, presupone que todos ellos deben estar en posición de aumentar a ciertas tasas la producción en sus respectivas líneas de especialización; además, la producción total resultante de la plena utilización de la capacidad productiva en expansión en cada uno de los países deberá ser tal —en cuanto a volumen y composición por mercaderías— que satisfaga la demanda conjunta de todos los países comercialmente ligados. Sólo en forma accidental y durante períodos de tiempo relativamente breves podrán cumplirse estas condiciones, ya que la evolución de las demandas típicas tenderá a asignar una importancia distinta a las mercaderías producidas por cada uno de los países. En otras palabras, los mismos factores que hacen necesario que las industrias, en una economía nacional cerrada, expandan su capacidad a ciertos ritmos, operan en el caso de dos o más economías parcialmente especializadas que, por esta razón, actúan

para fines de desarrollo como una sola unidad. El problema se complica aún más en este último caso, ya que en la unidad económica compuesta de varios países la población no puede moverse libremente a través de las varias fronteras nacionales. Dentro de un país cualquiera, un productor que haya exagerado la expansión de su capacidad productiva está en libertad de trasladar los recursos de que disponga hacia otras actividades; entre un grupo de países, cada uno de ellos especializado en una línea productiva dada, una expansión excesiva en la producción de uno de ellos indica la existencia de un exceso de capacidad que sólo puede utilizarse mediante la entrada en las líneas productivas de otros países o a través de movimientos internacionales de población.<sup>6</sup>

El intercambio comercial con países no industriales, al facilitar el ajuste entre la composición por productos de la producción y la demanda, reduce considerablemente las dificultades de crecimiento de una economía industrial. Esto ocurre ya que tal intercambio permite a la economía industrial mantener tasas de desarrollo económico compatibles con el aumento que experimente su población activa y con el ritmo a que tenga lugar la acumulación de capital. Una ventaja adicional, que resulta del hecho que la mayoría de las mercaderías que componen la producción final tendrán una demanda intensa en los países no-industriales consiste en la mayor capacidad del país industrial para obtener materias primas donde quiera que las condiciones de oferta sean más favorables.

A medida que dos o más países industriales diversifican su estructura productiva y entran en líneas que anteriormente no explotaban, su comercio exterior con terceros países debe tender a aumentar. Su comercio recíproco, por el contrario, probablemente se verá afectado ya que ciertas mercaderías necesariamente desaparecerán de las listas de intercambio; esta reducción será compensada sólo en el caso en que el mayor ingreso resultante de los niveles más intensos de actividad industrial, y las elasticidades de demanda para las mercaderías que todavía se intercambien, sean de magnitudes apropiadas.

#### *Algunas aplicaciones prácticas del análisis anterior*

La "razón de ser" asignada al comercio internacional en la sección anterior aclara algunos problemas de crecimiento económico, permite interpretar ciertos acontecimientos históricos y explica las características del comercio mundial referidas en el Capítulo 3.

Así, por ejemplo, las relaciones de intercambio que se establecen entre países que experimentan procesos de desarrollo económico aclaran la conexión, que existe entre la *industrialización* y el *crecimiento económico*.

<sup>6</sup> Este punto se analiza más detalladamente en la sección D de este capítulo.

industrialización, evidentemente, es una parte integral del crecimiento económico en tanto no puede haber crecimiento sin una producción diversificada; pero para un país tomado individualmente, la industrialización no es una condición *sine qua non* para su crecimiento económico. Un país sin industrias manufactureras puede lograr un aumento sostenido en su ingreso real por habitante produciendo sólo una, o unas pocas, mercaderías de exportación, y mediante el comercio internacional la variedad de productos necesarios para satisfacer el conjunto típico de demandas que prevalezcan. De este modo, el país de que se trate se transforma de hecho en un miembro de lo que podríamos llamar un "sistema económico" en crecimiento, en el cual el centro industrial está localizado en algún otro país. El "sistema" en su conjunto produce en todo momento una corriente de bienes cuyo contenido por mercaderías satisface, en su conjunto, las demandas de todos los miembros, de tal modo que ninguno de ellos, individualmente, necesita preocuparse del problema de obtener balance en su propia estructura productiva.

En lo que respecta al crecimiento económico de los viejos países industriales, puede ser de cierto interés histórico especular sobre la manera en que la oportunidad de establecer relaciones comerciales con áreas no-industriales debe haber facilitado ese crecimiento. Este intercambio, al extender la base de recursos naturales asequible a las economías de los países industriales, les permitió no sólo corregir sus deficiencias con respecto a recursos naturales sino que también les dió acceso a fuentes de abastecimiento más baratas y a un costo, en términos de inversión de capital, mucho más bajo que el que de otro modo habría sido necesario. Una ventaja incidental debe haber resultado en los casos en que el intercambio comercial y las inversiones extranjeras estuvieron acompañadas de migraciones humanas que en muchos casos contribuyeron a reducir fricciones y problemas sociales en el país de origen.

Muchos acontecimientos históricos en el campo del comercio internacional pueden interpretarse fácilmente y colocarse dentro de una estructura lógica si se miran a la luz del análisis anterior. Así, por ejemplo, cuando Gran Bretaña perdió parte de los mercados que ofrecían —antes que ocurriera la industrialización de Alemania y Europa central— algunos países centro-europeos y de los Balcanes, el efecto inmediato fue la pérdida correlativa de fuentes importantes de alimentos y materias primas esenciales.

Esta pérdida que, en otras circunstancias, podría haber resultado en estancamiento económico, fue compensada con creces mediante la iniciación de corrientes de intercambio con regiones que, a la postre, resultaron ser productoras más eficientes de dichas materias primas y alimentos. Este cambio de fuentes requirió grandes inversiones de capital en países como Australia, Nueva Zelanda y Argentina, inversiones que Gran Bretaña esta-

ba en condiciones de realizar. La apertura de nuevas fuentes de abastecimiento se vio facilitada, además, por adelantos tecnológicos en los campos del transporte y la refrigeración que ocurrieron en esa época; o, lo que acaso sea más correcto, que fueron fomentados por las condiciones económicas imperantes.

De mayor interés contemporáneo es una conclusión importante que fluye del reconocimiento del papel que juega el comercio internacional en el crecimiento económico. A cada nivel de ingreso surgen, como ya se ha indicado, una serie de demandas finales y derivadas, o indirectas, que deben atenderse para que el proceso de desarrollo continúe. De esto se deduce que —dada la situación de costos comparativos— ciertas importaciones, compuestas de mercaderías específicas, resultarán esenciales. Para un país cualquiera, *a menos que posea una base amplia y variada de recursos naturales*, el desarrollo económico dependerá, por lo tanto, en último análisis, de su habilidad para encontrar mercados extranjeros en los cuales pueda vender mercaderías manufacturadas, productos semielaborados o materias primas en volumen suficiente como para obtener, en cambio, aquellas mercaderías que no se producen en el país pero que forman parte de la demanda típica que prevalezca. Si el país del caso es una economía industrial diversificada, sus perspectivas de crecimiento económico dependerán en gran medida de su aptitud para obtener materias primas del extranjero, lo que exigirá un comercio intenso con países menos industrializados. En estos casos, por lo tanto, los niveles de ingreso real que pueda lograr serán una variable dependiente del comercio exterior. Por el contrario, la posesión de una base amplia de recursos naturales dentro del territorio nacional hará que el desarrollo económico sea de hecho un problema interno.

Una conclusión estrechamente ligada a la anterior es la que el volumen de importaciones que una economía industrial necesita a fin de mantener o aumentar sus niveles de ingreso nacional debe ser inversamente proporcional a la amplitud de su base de recursos nacionales. Esta conclusión podría comprobarse si se elaboraran índices que reflejaran la base de recursos naturales de distintos países y se estudiara la correlación entre estos índices y los niveles de ingreso nacional y de comercio exterior de los respectivos países. Sin embargo, puede obtenerse una confirmación preliminar observando simplemente las variaciones que muestran los coeficientes de la propensión a importar de los varios países industriales. La baja propensión a importar que es característica de Estados Unidos, y el hecho que unas pocas mercaderías componen el grueso de las importaciones,<sup>7</sup> se debe a la

<sup>7</sup> Las siguientes mercaderías primarias representaron el 48 por ciento de las importaciones totales de Estados Unidos en el año 1951: azúcar, café, cacao, caucho natural, maderas, pulpa de madera, lana, petróleo y derivados, metales no-ferrosos y concentrados.

base de recursos naturales amplios y variados de dicho país, lo que lo hace relativamente independiente de las importaciones como medio para obtener una producción balanceada. La base estrecha y poco diversificada del Reino Unido explica, del mismo modo, la alta propensión a importar de este país, así como la mayor variedad de mercaderías que importa.

Puede ser de interés presentar algunos comentarios sobre la forma en que la evolución real del comercio mundial y su composición por mercaderías se ajustan a lo que cabe anticipar a ese respecto, si se acepta el papel que en este estudio se asigna al comercio internacional. Así, por ejemplo, la composición real del comercio recíproco de las naciones industriales, como se mostró en el Capítulo 3, coincide en forma relativamente ajustada con los requerimientos del desarrollo: los países industriales aparecen llevando a cabo entre sí una proporción relativamente pequeña de su comercio total; aun este intercambio resulta estar compuesto en gran medida por un intercambio de materias primas de diversas clases. La pequeña proporción (15,5 por ciento en 1951) que representan las mercaderías manufacturadas en el comercio recíproco total de ocho de los principales países industriales, es prueba de la poca importancia relativa que tienen las importaciones de productos manufacturados terminados en sus respectivas estructuras de demanda interna. Las exportaciones de los países menos desarrollados a los países altamente industrializados consisten preponderantemente (83 por ciento) en mercaderías, en tanto que la corriente de retorno incluye una gran proporción de productos manufacturados terminados (75 por ciento). La composición por mercaderías de esta última corriente coincide con lo que podría anticiparse, ya que incluye algunas mercaderías primarias cuya elasticidad de oferta en los países industriales es elevada.

El tipo de comercio exterior que han desarrollado algunas naciones cuya industrialización ha tenido lugar en un período reciente, también se ajusta a la norma. Entre 1913 y 1929, cuando Japón experimentó su mayor desarrollo industrial, ese país apenas mantuvo su volumen de exportaciones a los viejos países industriales de Europa occidental, en tanto que su volumen de importaciones originado en los mismos países se redujo en casi una quinta parte.<sup>8</sup> Según Eugene Staley, las importaciones japonesas de productos manufacturados terminados no mostraron tendencias de alza o baja entre los años 1880 y 1930; el comercio con Estados Unidos, sin embargo, creció en forma sumamente rápida, pero la principal mercadería que se movía en una u otra dirección era una materia prima, algodón y seda respectivamente.<sup>9</sup>

Canadá se menciona a veces como el principal ejemplo reciente de industrialización acompañada de un aumento rápido en el volumen de manufacturas intercambiadas con otros países industriales. A primera vista

<sup>8</sup> Cf. U.S. Department of Commerce, *Foreign Yearbook*, 1930.

<sup>9</sup> *Op. cit.*, p. 140.

tal parece ser el caso, ya que en 1951 el 75 por ciento del comercio exterior canadiense tuvo lugar con Estados Unidos y el Reino Unido; la proporción de productos manufacturados que movieron en ambas direcciones fue, además, relativamente alta (32 por ciento en las exportaciones al Reino Unido y Estados Unidos y 52 por ciento en las importaciones originadas en esos dos países).<sup>10</sup> Un análisis por mercaderías muestra, sin embargo, un cuadro algo distinto y más en concordancia con lo que permite anticipar el análisis anterior. Así, por ejemplo, el 65 por ciento de las exportaciones canadienses de productos manufacturados destinados a Estados Unidos y el Reino Unido consiste de seis artículos, cinco de los cuales son en realidad materias primas ligeramente elaboradas.<sup>11</sup> Otros productos manufacturados, tales como los vehículos a motor y las maquinarias de todo tipo, se exportan a países menos industrializados.<sup>12</sup>

El hecho que las importaciones de productos manufacturados sean altas no es, por supuesto, sorprendente, ya que la industrialización del Canadá se encuentra todavía en una etapa relativamente temprana. La base amplia y variada de recursos que poseen tanto Canadá como Estados Unidos explica por qué su intercambio de materias primas, aunque de elevado valor, se compone de unas pocas mercaderías: en 1915 cinco de ellas (algodón, carbón, petróleo, frutas y minerales sin refinar) representaban el 46 por ciento de todas las importaciones canadienses de mercaderías primarias originadas en Estados Unidos. La pulpa de madera, la madera, el trigo y los minerales no-ferrosos representaban, por su parte, cerca del 50 por ciento de todas las exportaciones canadienses de materias primas a Estados Unidos.

### *c. Necesidades de intercambio en relación con el crecimiento económico*

Los principios generales introducidos en las secciones 1 y 2 pueden ser utilizados para analizar las necesidades que en materia de intercambio comercial enfrentan distintos países a medida que se esfuerzan por continuar, o acelerar, su crecimiento económico. Pueden distinguirse dos casos, es decir, el de los viejos países industriales y el de los países poco desarrollados.

#### *El caso de los países industriales*

A fin de simplificar el problema, puede suponerse que los países productores primarios poseen el potencial requerido para aumentar su produc-

<sup>10</sup> Porcentajes basados en cifras publicadas por las Naciones Unidas en *Commodity Trade Statistics*, 4 ed., enero-diciembre de 1951 (Statistical Papers, Series D., N° 10).

<sup>11</sup> Papel y cartón, cobre y aleaciones, níquel, aluminio, plomo y zinc.

<sup>12</sup> La maquinaria agrícola, cuyo principal mercado está en Estados Unidos, constituye una excepción.

ción de materias primas y alimentos en la medida necesaria para el logro de los objetivos que en materia de ingreso real se fijan los países industriales. Esta hipótesis es probablemente razonable, sobre todo si se tiene en cuenta la dispersión geográfica de las fuentes de materias primas mundiales, su abundancia y variedad y el efecto que sobre la producción tiene la constante introducción de nuevas tecnologías. Sin embargo, la afirmación que el *potencial* de recursos necesarios para el crecimiento futuro de los países ya industrializados existe en los países menos desarrollados, no significa que necesariamente existirá una *oferta efectiva* de tales recursos. Esto último es un problema de intercambio comercial que debe investigarse en cada caso particular.

Desde que las importaciones de materias primas que específicamente serán necesarias para materializar los niveles sucesivamente más altos de ingreso real a que aspiran los países industriales varían grandemente, y desde que los adelantos en la tecnología indudablemente abrirán nuevas fuentes de materias primas y requerirán el uso de sustitutos, es evidente que sólo es posible dar una contestación general al problema de si un país industrial logrará mantener sus tasas históricas de crecimiento económico. No obstante esto, es posible decir que la capacidad de un país industrial dado para importar, en los volúmenes necesarios, las mercaderías primarias que necesite para su desarrollo, depende de sus posibilidades de vender otras mercaderías en los países que son abastecedores potenciales. Una vez que el problema se presenta en estos términos elementales, se hace evidente que la respuesta depende de dos factores. Uno de ellos es la necesidad relativa de productos primarios del país industrial; otro, es la necesidad relativa, de parte de los países productores de materias primas, de los productos que el país industrial puede ofrecer. Si la base nacional de recursos naturales del país industrial es grande, en extensión y variedad, las necesidades del país en materia de importaciones serán, a cada nivel de ingreso, comparativamente reducidas; si, por el contrario, la base nacional de recursos naturales es poco diversificada y limitada en cuanto a extensión, existirá una necesidad intensa de importaciones de muchos productos primarios. En el primer caso, el país industrial puede lograr atender sus necesidades de importación ofreciendo simplemente ciertas materias primas que posea en abundancia y produzca a bajo costo, o bien unos pocos productos manufacturados en una línea con la cual puede competir ventajosamente frente a otros países industriales. Si, por el contrario, el volumen de importaciones necesarias es grande, el éxito del país industrial en obtenerlas dependerá de su capacidad para competir con el resto del mundo en una variedad amplia de actividades productivas.

La industrialización de las áreas subdesarrolladas introduce un factor adicional. En la medida en que estas áreas logren establecer industrias

manufactureras propias, sus importaciones de ciertos productos industriales sencillos se reducirán. El efecto neto de este cambio de condiciones será el de dificultar en cierta medida el problema de los viejos países industriales para obtener materias primas o productos intermediarios en el volumen necesario. La única alternativa abierta a estos países frente a esa situación es la de ofrecer a los nuevos países industriales una lista más selecta de mercaderías primarias y/o manufacturas más "complejas", o bien resignarse a la pérdida del abastecimiento de materias primas. El curso que sigan determinará en gran medida la tendencia de sus niveles de ingreso.

Un punto de vista generalizado, en relación con el futuro del intercambio entre los viejos países industriales y los países en desarrollo, es que los mayores niveles de ingreso resultantes de la industrialización de los segundos, aparte de aumentar la importancia de las mercaderías más complejas que entran en sus listas de importación, se traducirán también en una mayor demanda total de importaciones. El análisis anterior muestra claramente que la perspectiva de un mayor intercambio entre estos dos grupos de países, en el futuro, depende del grado en que permanezcan especializados unos frente a los otros. Por un lado, el avance de la industrialización en los países subdesarrollados debería tender a suprimir parte del esquema de especialización internacional ya existente, lo que gravitará sobre el comercio internacional en forma desfavorable. Por otro lado, el desarrollo de nuevas tecnologías debería sentar las bases para un esquema diferente de especialización internacional. El efecto neto de estos dos posibles desarrollos sobre el intercambio no puede tener signo positivo a menos que las nuevas formas de especialización que se establezcan sean más pronunciadas que las antiguas. Finalmente, si la respuesta a esta cuestión pudiera basarse solamente en las tendencias históricas del comercio recíproco entre los países altamente industrializados durante los últimos cincuenta o sesenta años, la conclusión debería ser que el comercio entre los nuevos y los antiguos países industriales probablemente no aumentará materialmente en el futuro.

#### *El caso de los países subdesarrollados*

Algunos de los comentarios presentados más arriba se refieren a desarrollos a ocurrir en el comercio internacional a medida que avanza la industrialización de los países subdesarrollados. El concepto de crecimiento con su condición de equilibrio dinámico entre las estructuras por mercaderías de la producción y la demanda a cada nivel de ingreso apunta, sin embargo, hacia la posibilidad de que la industrialización, en muchos de los países que la intenten, no progrese en grado considerable.

Como ya se ha indicado, la clave de una producción balanceada en un país cualquiera —balanceada en el sentido que se ajusta a la estruc-

tura de la demanda que prevalezca en todo momento— radica en que el país tenga acceso a una base amplia y variada de recursos naturales, ya que de otro modo algunas de las curvas de oferta serán inelásticas en relación a los requerimientos dinámicos de la demanda, y esto tenderá a retardar o inhibir el crecimiento económico. El acceso a los recursos necesarios puede lograrse ya sea poseyéndolos dentro del territorio nacional o bien a través del comercio exterior. El desarrollo económico de Estados Unidos se ha basado en gran parte en sus recursos nacionales; el de Gran Bretaña y el de la mayor parte de los otros países altamente industrializados, en un intercambio intenso con otras naciones.

El estudio de las perspectivas del comercio exterior de los países subdesarrollados debería, en consecuencia, ofrecer una base para estimar las oportunidades que estos países tienen de suplementar sus propios recursos naturales y lograr así un ritmo satisfactorio de crecimiento económico. Este análisis puede simplificarse haciendo una revisión de las principales formas que puede tomar su comercio exterior.

El llamado intercambio "tradicional", que envuelve una gran variedad de productos manufacturados exportados a cambio de productos primarios, ha sido históricamente el que ha experimentado mayor expansión. Esta forma de intercambio supone, sin embargo, capacidad para competir en mercados extranjeros contra los productos manufacturados de otros países industriales, además del propio país importador. La circunstancia que las nuevas industrias que se establecen en los países subdesarrollados requieren protección para competir en el propio mercado nacional contra los productos manufacturados extranjeros, hace que la producción de estas nuevas industrias sea un instrumento poco satisfactorio para ganar el acceso a los recursos extranjeros que se necesiten. Aun en el caso en que la eficiencia de algunas de estas nuevas industrias progresaran en el futuro hasta el extremo necesario para hacer frente a la competencia de los otros países industriales, todavía se tropezaría con las barreras establecidas por los países importadores cuyo objetivo es, también, el fomento de sus industrias nacionales.

Una segunda forma de intercambio, es decir, la que comprende productos manufacturados que se mueven en direcciones opuestas, no ha demostrado ser capaz de expansión en el caso de los antiguos países industriales. Este intercambio puede, sin embargo, llegar en principio a niveles considerables siempre que los países que comercien entre sí mantengan *vis à vis* un alto grado de especialización relativa. La circunstancia que los nuevos centros manufactureros, dedicados a la producción de manufacturas "simples", tiendan a ser similares en todos los países, limita grandemente la posibilidad que los nuevos países industriales desarrollen un comercio recíproco importante en productos manufacturados. En síntesis,

por lo tanto, el intercambio de productos industriales que puede tener lugar en el futuro entre los países ahora subdesarrollados será probablemente pequeño, ya que incluirá sólo líneas o productos en los cuales algunos de ellos lleguen a ser productores eficientes como resultado de la adopción de tecnologías avanzadas, la posesión de una fuente abundante y barata de una materia prima, o ambas.

La tercera forma de intercambio que los países subdesarrollados que desean industrializarse pueden promover para obtener las materias primas o alimentos que necesiten, es la exportación de otras materias primas que puedan producir en condiciones comparativamente favorables. Esta forma de intercambio es, de hecho, la que ofrece mejores perspectivas. Al estimar sus potencialidades, debe recordarse que para que este intercambio se ensanche es esencial que los países que comercian entre sí tengan recursos naturales diferentes; y que los límites de este intercambio, como en todos los casos, están determinados por las necesidades que tiene el país importador por los productos del país exportador. En cierta medida, pues, las posibilidades de un incremento en el comercio de materias primas entre los propios países subdesarrollados dependerá de que todos o algunos de ellos logren un grado considerable de desarrollo. De todos modos debe esperarse un aumento en ese comercio, por lo menos durante las etapas iniciales de la industrialización; más tarde, probablemente tenderán a aparecer las mismas tendencias que se notaron en el intercambio recíproco entre los viejos países industriales.

El problema de si el volumen de comercio internacional que logre generar cada país subdesarrollado que intente la industrialización bastará para producir un aumento sostenido en el ingreso real por habitante, es esencialmente similar al que enfrentan los viejos países industriales. Las mismas razones que hacen difícil la respuesta en este caso, se aplican al primero.

Desde que las necesidades de importación para una producción balanceada están determinadas por las características de la base nacional de recursos naturales, las perspectivas de un país subdesarrollado cualquiera dependerán, en principio, de la abundancia y variedad de sus recursos. En condiciones favorables, el volumen de importaciones necesario puede ser suficientemente pequeño como para poderse obtener sin necesidad de recurrir a la exportación de productos manufacturados en competencia con otros países industriales. En otros casos, las limitaciones en la base nacional de recursos naturales pueden hacer necesario importar un gran volumen de diferentes productos primarios; tales importaciones pueden ser factibles si el país del caso tiene una ventaja en el costo comparativo y una curva de oferta elástica para un producto cuya elasticidad de demanda es alta en todos aquellos países que pueden ofrecer a su vez las mercaderías que el

país de exportación necesita para atender el conjunto típico de demandas que prevalezca. Finalmente, en otros casos, las necesidades de importación para lograr una producción balanceada a ciertos niveles pueden ser imposibles de atender y el crecimiento económico se verá retardado o detenido.

#### *Desarrollo económico y librecambio*

En la sección anterior se hace referencia a la posibilidad que el comercio de algunos países —ya sea que estén en una etapa avanzada o temprana de su desarrollo— se desenvuelva en una forma que no sea compatible con un crecimiento económico sostenido. Esta conclusión difiere de la que se obtendría si el problema se analizara utilizando la doctrina de costos comparativos en la forma convencional. La conclusión, en este último caso, es que un sistema de librecambio universal asegura la mejor utilización posible de los recursos mundiales y resulta en la obtención de niveles máximos de ingreso real mundial; por inferencia se desprende también que, a largo plazo, un comercio internacional libre se desarrollará en cualquier forma que sea compatible con el bienestar económico mundial y, presumiblemente, con el bienestar económico de cada país que comercie. Nuestro propio análisis, por otro lado, ha indicado que el intercambio comercial puede desenvolverse en formas que no sean compatibles con la continuación del crecimiento económico de ciertos países. Esta contradicción aparente en las conclusiones necesita ser aclarada.

En el acápite A anterior se mostró que la decisión de cada país, con respecto a producir dentro del territorio nacional o importar una mercadería cualquiera dentro del territorio nacional o importar una mercadería cualquiera para atender la demanda que prevalezca en un momento dado, se basa en el principio de los costos comparativos. La situación de costos comparativos de cada país varía, presumiblemente, debido a la evolución constante que ocurre en el volumen disponible de factores productivos —es decir, en las condiciones de oferta de todas las mercaderías— y a las alteraciones que experimenta la demanda de todo producto comprendido en el conjunto típico de demandas, tanto nacionales como extranjeras. En lo que respecta al lado de la oferta o el abastecimiento, por ejemplo, la capacidad tiende a aumentar a medida que la población total y la población activa aumenta en número; lo mismo puede ocurrir en lo que respecta a los stocks de capital financiero, habilidad de administración, conocimiento tecnológico y aun en los recursos naturales mismos, cuyo valor económico está influenciado por los factores ya referidos y por las alteraciones que ocurren en las características de la demanda a medida que tiene lugar el desarrollo. Estos cambios debieran influir sobre los costos comparativos de modo tal que se traduzcan en esquemas de especialización inter-

nacional tales que hagan posible el crecimiento económico de todos los países.

Si el crecimiento económico se define como un aumento sostenido en el ingreso real "per capita", es probable que un país logre mantener un ritmo satisfactorio de desarrollo económico utilizando sólo *parte* de sus recursos naturales y capital y aun utilizando en forma incompleta la tecnología de producción conocida y la habilidad de empresa disponible. Sus recursos humanos, por el contrario, deberán emplearse en su totalidad o casi totalidad — a menos que la tasa de incremento de la producción real que pueda obtenerse, haciendo operar la economía con una mano de obra desocupada, pudiera ser tan alta como para permitir de todos modos un aumento sostenido del ingreso real por habitante. Desde que esta última posibilidad debe desecharse como improbable, se deduce que, excepto en el caso de países con población estacionaria o en disminución, el crecimiento económico presupone la aparición gradual de nuevas oportunidades de empleo. Estas oportunidades pueden surgir solamente en el caso que el tamaño o la capacidad de las industrias existentes aumente en forma constante, o bien en el caso que la situación de costos comparativos evolucione en forma tal que haga posible la aparición de industrias nuevas o diferentes.

A fin de determinar si el libre comercio puede traducirse en la utilización plena de los recursos humanos y en el desarrollo económico de todos los países, es conveniente considerar al mundo como un "sistema" compuesto de un número de unidades productivas nacionales conectadas entre sí por canales comerciales. El problema consiste en determinar si las condiciones de crecimiento económico para el mundo en su conjunto son compatibles, bajo un sistema de libre comercio, con las que exige el crecimiento de cada una de las unidades, tomadas independientemente.

Los productores individuales dentro de una economía nacional cerrada deben, como ya se ha mostrado, organizar sus planes de modo que la composición de la producción para el total de la economía se ajuste al conjunto típico de demandas que surgen a cada nivel de ingreso. De otro modo, sus perspectivas de ganancia no se cumplirán, y el mercado no experimentará expansión. De la misma manera, puede decirse que un "sistema", compuesto de muchos países, cada uno de los cuales se especializa en la producción de mercaderías específicas, estará en equilibrio dinámico, es decir, en crecimiento, sólo cuando la producción total evolucione constantemente de modo que en todo momento se ajuste o coincida con el conjunto de demandas típicas correspondientes a los distintos niveles de ingreso que se crean a medida que aumenta la producción. Esto significa que cada país en el sistema debe ajustar sus planes de producción al conjunto de demandas típicas determinadas por el estado y ritmo de desarrollo del sistema en su totalidad. La participación de un país, que produce ciertas

mercaderías específicas, en los aumentos sucesivos de ingreso real del sistema, dependerá, dadas estas circunstancias, de la tasa global de crecimiento del sistema así como de la elasticidad de la demanda (con respecto al ingreso) para las mercaderías que produce el país de que se trate. Esta tasa seguramente será distinta para los distintos países. Aquellos que se especializan en la producción de mercaderías que tienen una curva de oferta sumamente elástica y que enfrentan elasticidades de demanda (con respecto a ingreso) mayores de *uno*, tenderán a mejorar su posición relativa y a obtener una proporción relativamente más grande de los incrementos de ingreso real que produzca el sistema. Otros países, enfrentados con condiciones menos favorables, pueden correlativamente sufrir pérdidas y, en condiciones extremas, ver que el ingreso total real que obtienen a través de su participación en el sistema se reduce en términos absolutos.

Desde que cada país es en sí mismo una unidad productiva y consumidora compleja que posee cantidades físicas de factores productivos que varían en el tiempo y que no pueden trasladarse libremente a través de las fronteras internacionales, el aumento de ingreso real que puede tocarle a un país cualquiera como resultado de su contribución al crecimiento del sistema mundial no le asegura necesariamente su propio crecimiento. El equilibrio dinámico para los países tomados individualmente presupone que su participación en los incrementos sucesivos que experimente la producción del sistema sea suficientemente grande como para permitir alguna medida de crecimiento; esto ocurrirá sólo en el caso en que su participación total en la producción del sistema aumente más rápidamente, en porcentaje, que su población y mano de obra.

Este razonamiento indica claramente que en un sistema mundial que opera bajo un sistema de librecambio, y en el cual el ingreso real aumenta en forma sostenida, puede haber países que no logren un aumento en sus niveles de ingreso real por habitante y en los cuales se acumule capacidad productiva desocupada. A fin de continuar su crecimiento, o, en otras palabras, a fin de retornar a un nivel de ingreso con ocupación plena, dichos países se enfrentan con dos posibles cursos de acción.

De esos dos cursos, uno de ellos consiste en aplicar todos sus recursos disponibles a la producción de mercaderías en las cuales el país goza de una ventaja comparativa —es decir, aquellas que forman ya su línea de especialización— en la esperanza que la producción adicional que ofrezcan en el mercado mundial tornará los términos de intercambio en la medida necesaria para hacer económicamente posible la producción nacional de nuevas mercaderías (y la obtención de un nivel de ingreso con ocupación plena), sin recurrir a medidas de protección industrial. Esta alternativa, examinada de cerca, resulta ser ilusoria o, en el mejor de los casos, una solución temporal. Dados los niveles de ingreso mundial, un país que produce una mercadería cualquiera puede aumentar su ingreso total a

través de la expansión de su producción exportable sólo (a) en el caso en que la elasticidad de la demanda con respecto al precio para la mercadería de que se trate sea mayor que uno; (b) en el caso en que logre desplazar competidores cuyos precios sean más altos; o (c) en el caso en que pueda invadir los mercados para mercaderías que su producción puede sustituir. Eventualmente, sin embargo, estas condiciones favorables se extinguirán y un mayor crecimiento podrá ocurrir sólo mediante otros instrumentos que el intercambio comercial. Más aún, de hecho, la acumulación de capacidad productiva no utilizada en un país que *ya* produce de acuerdo a los requerimientos mundiales de un crecimiento balanceado indica que cualquier producción adicional por encima de este nivel tropezará con bajas elasticidades de demanda y redundará en pérdidas para el país productor. En este punto, la situación de costos comparativos del país en otras mercaderías puede ser todavía desfavorable, por lo cual la producción de ellas no será posible en condiciones de librecambio.<sup>13</sup>

Una segunda posibilidad abierta a países que enfrentan la necesidad de emplear factores desocupados, sin recurrir a medidas de protección, es la de inducir un ritmo más rápido de desarrollo económico sobre el resto del mundo. Esta posibilidad sería beneficiosa para el país que la adoptara siempre que las mercaderías en las cuales se especializa tuvieran una oferta relativamente elástica y, además, siempre que gozaran de una alta elasticidad de demanda con respecto al ingreso en el exterior. La oportunidad de incluir sobre la tasa de crecimiento del resto del mundo y, de este modo, aumentar la demanda extranjera, está abierta en principio sólo a países grandes. Los países pequeños que producen sólo unas pocas mercaderías y que representan una fracción reducida del ingreso mundial están colocados, a este respecto, en una posición neutral y deben considerar la demanda externa como un factor independiente. Los grandes países, por el contrario, podrían, canalizando en forma apropiada sus exportaciones de capital y tecnología, y aun a través de migración de mano de obra, acelerar la tasa

<sup>13</sup> En el análisis tradicional de costos comparativos, las hipótesis de movilidad completa y de existencia de una masa de recursos dada y utilizada en su totalidad lleva a la conclusión que las industrias de exportación, donde los ingresos marginales son presumiblemente altos, continuarán expandiéndose a expensas de otras industrias hasta que se establezca una situación de equilibrio, con especialización completa o parcial, según el caso. Se supone, sin embargo, un estado de ocupación plena. En nuestro ejemplo, la preocupación es con los casos en que existe acumulación de factores desocupados (particularmente mano de obra) debido a que la demanda global para el producto de las industrias de exportación, determinada en forma rígida por los niveles mundiales de ingreso real y por el conjunto de demandas típicas que este ingreso origina, es baja. Los factores productivos pueden permanecer desocupados, entre otras razones, por falta de movilidad, porque existen discontinuidades en el tamaño óptimo de las industrias, o bien porque la acumulación de los distintos factores es desigual.

de desarrollo de otros países y de ese modo inducir una mayor demanda mundial por su propia producción.

El análisis anterior conduce a la conclusión que un sistema universal de librecambio no asegura necesariamente el crecimiento económico de todos los países que participen en él. En cuanto a sus ventajas económicas, parece claro que el comercio libre redundaría en tasas óptimas de desarrollo para aquellos países que logran mantener niveles de ingreso con ocupación plena; adoptando el librecambio, estos países logran acceso, en las condiciones más favorables posibles, a los recursos que necesitan para su crecimiento, ya sea que estos recursos consistan en materias primas, como en el caso de países industriales, o productos manufacturados de toda índole, en el caso de países productores primarios. Para el resto del mundo el librecambio puede resultar en la acumulación de recursos humanos desocupados y en la falta de crecimiento. La oportunidad de crecimiento fuera de las normas de librecambio existe precisamente porque estos recursos humanos pueden combinarse con recursos naturales desocupados y con capital a fin de crear una producción adicional.

e. *Algunas conclusiones con respecto a la industrialización en los países subdesarrollados*

A fin de elevar sus niveles de ingreso nacional en términos reales, la mayor parte de los países subdesarrollados recurren a la industrialización apoyada por medidas de protección. Este curso, al permitir la utilización de algunos de los recursos humanos y de otra índole ahora desocupados, o sólo parcialmente ocupados, debe traducirse en cierto progreso económico para los países respectivos. El avance más allá de este punto puede ser difícil para algunos de ellos por causa de limitaciones y falta de balance en su base de recursos naturales, unido a una incapacidad para crear corrientes suficientemente intensas de intercambio comercial que permitan el acceso a los recursos complementarios de otros países. Tal situación puede, en algunos casos, crear una barrera que impida que el proceso de desarrollo económico adquiera el impulso necesario.

Las políticas proteccionistas que utilizan los países subdesarrollados para promover la industrialización no han producido hasta ahora efectos desfavorables visibles sobre su comercio con los viejos países industriales. La razón de esto parecería ser la de que estos países, que absorben aproximadamente el 70 por ciento de las exportaciones de los países subdesarrollados, han logrado mantener niveles muy altos de actividad económica y de demanda para productos primarios; a su vez, las necesidades de productos primarios, semielaborados y terminados por parte de los países en proceso de industrialización han sido también intensa, y a menudo por encima de su capacidad efectiva de importación. No obstante esto, cabe

preguntarse si los niveles futuros de comercio internacional bastarán para corregir las limitaciones en la base de recursos naturales de todos los países subdesarrollados que intentan llevar adelante procesos propios de desarrollo económico. Un fracaso en esta línea significaría que los países respectivos tendrían que recurrir a la explotación de sus propios recursos, cualquiera fuera su calidad o costo. El significado de esto en términos de inversiones de capital podría ser tal que llegara a frustrar algunos de los planes de desarrollo económico.

El análisis contenido en este estudio apunta hacia una alternativa obvia, abierta a países que se enfrenten con una situación tal como la descripta. Esta alternativa consiste en "coordinar" sus planes de desarrollo con los de otros países que se encuentren en una situación similar, pero que posean recursos naturales complementarios. Al hablar de "coordinación" se quiere significar la formación de unidades económicas más grandes caracterizadas por (a) la posesión de una base de recursos naturales más balanceada que la que existiría de otro modo; (b) la adopción de una tarifa arancelaria común; y (c) el libre movimiento interno de los factores productivos. Tales unidades o "sistemas" económicos, además de corregir la limitación impuesta por el volumen insuficiente de comercio exterior de cada uno de los países tomados individualmente, tendría la ventaja importante de permitir la operación del principio de costos comparativos sobre áreas más amplias que las determinadas por las fronteras geográficas de cada país. La mejor utilización de los recursos, dentro del área conjunta, resultaría en un uso más eficiente del capital disponible, un factor de gran importancia en vista de las limitaciones que existen a ese respecto. Los costos reales de desarrollo se magnifican en la actualidad debido a que cada país intenta acelerar su desarrollo económico mediante la aplicación de capital y otros recursos productivos sobre cualesquiera recursos naturales localizados dentro de los respectivos territorios nacionales. Esos costos serían mucho más bajos si se permitiera el funcionamiento del principio de costos comparativos sobre áreas más extensas que cubricen varios países con recursos complementarios.

Debe notarse, finalmente, que la posición comercial de los países actualmente industrializados no se vería afectada por el establecimiento de una tarifa uniforme por parte de países que formaran "sistemas" como los que aquí se sugieren. Esos sistemas desarrollarían un comercio internacional de composición similar a la de cualquier nación industrial que posea una base amplia y diversificada de recursos naturales.

## INTERNATIONALER HANDEL, INDUSTRIALISIERUNG UND WIRTSCHAFTLICHES WACHSTUM

### Zusammenfassung

Die klassischen und neoklassischen Theorien des internationalen Handels werden kritisch untersucht. Es wird gezeigt, dass die wirtschaftspolitischen Massnahmen, die auf Grund dieser Theorien anempfohlen werden, nicht gerechtfertigt sind, da die Steifheit der Wirtschaftssysteme die Länder verhindern würde, den Grad der Diversifikation zu erreichen, der laut Theorie eine Folge des freien Handels sein müsste. Eine Spezialisierung in der primären Produktion ist nur dann wünschenswert, wenn sie den betreffenden Ländern eine Vollbeschäftigung der Arbeitskräfte, oder mindestens einen gerechten Anteil am Welteinkommen sichert. Diese Bedingung ist jedoch nur unter ganz besonderen und vorübergehenden Umständen erreichbar. Folglich bedarf die weitere Entwicklung dieser Länder, nachdem ein gewisser Punkt erreicht worden ist, der Industrialisierung und der Protektion. Dieser Teil des Aufsatzes bringt eine logische und theoretische Rechtfertigung für die Wirtschaftspolitik, die die meisten unterentwickelten Länder, in Widerspruch zu den Empfehlungen vieler orthodoxen Nationalökonomien, bereits angenommen haben.

Ein statistischer Abschnitt zeigt, dass viele gut bekannte empirische Verallgemeinerungen über die Entwicklung des internationalen Handels als Folge der Industrialisierung, keine Gültigkeit haben. Der internationale Handel scheint eher eine Voraussetzung der Industrialisierung als ihr Ergebnis oder ihr Nebenprodukt zu sein. Die historische Erweiterung des Handels in den alten Industrieländern ist nur ein Beweis ihres Erfolges in Bezug auf den Zugang zu den Produktionsmitteln, ohne welche die Industrialisierung nicht möglich gewesen wäre. Desgleichen ist die allgemeine Ansicht, dass der Handel sich irgendwie von selbst erweitern würde, sobald ein Land sich industrialisiert (oder die Industrialisierung anstrebt), durchaus nicht gerechtfertigt oder bewiesen durch die Tatsache, dass der gegenseitige Handel zwischen den alten Industrieländern relativ und absolut abgenommen hat, während ihr Handel mit Ländern, die sich der primären Produktion widmen, ständig zunimmt.

Sodann wird die Rolle des internationalen Handels im wirtschaftlichen Wachstum betrachtet. Der Handel wird als wesentlicher Teil der Industrialisierung dargestellt, weil durch ihn die vorhandenen Mittel ergänzt werden und die Diversifikation ermöglicht wird. Da die meisten Länder nicht über alle nötigen Mittel verfügen, hängt ihre Industrialisierung davon ab, ob sie ein Mindestniveau im internationalen Handel erreichen können. Diese Feststellung ist für die unterentwickelten Länder, die zur Industrialisierung neigen, wichtig. Die Lösung wäre die Integration mit denjenigen Ländern, die über komplimentäre Mittel verfügen, in allen Fällen in denen die Handelseaussichten eines Landes darauf hinweisen, dass eine Industrialisierung nicht ohne weiteres möglich ist.

## COMMERCE INTERNATIONAL, INDUSTRIALISATION ET ACCROISSEMENT ECONOMIQUE

### Résumé

L'auteur soumet à une analyse critique les théories classiques et néoclassiques du commerce international. Il démontre que les recommandations de politique économique, basées sur ces théories ne sont pas justifiées, car les rigidités des systèmes économiques empêcheraient beaucoup de pays d'atteindre le degré de diversification qui, selon la théorie devrait résulter des conditions du libre-échange. Dans la production primaire, la spécialisation serait désirable seulement si elle assure, dans les pays qui l'adoptent, le plein emploi des ressources humaines ou, au moins, part équitable du revenu mondial, ce qui ne peut être atteint que dans des cas exceptionnels et dans des circonstances transitoires. Il s'ensuit qu'à partir d'un certain point, le progrès économique ultérieur de ces pays exige l'industrialisation et la pro-

tection. Cette partie de l'étude fournit une justification logique et théorique à la politique économique, adoptée déjà par la grande majorité des pays peu développés malgré les recommandations de beaucoup d'économistes orthodoxes.

Dans une section statistique, l'auteur montre que certaines généralisations empiriques bien connues relatives au développement du commerce international comme conséquence de l'industrialisation, n'ont aucune valeur. Le commerce international est plutôt condition préalable de l'industrialisation que sa conséquence ou son accessoire. L'expansion historique du commerce des vieux pays industriels montre leur succès dans l'obtention d'un accès aux ressources sans lesquelles l'industrialisation n'aurait pas été possible. De même, la croyance commune que le commerce s'agrandirait de toute façon, dès qu'un pays s'industrialiserait ou tenterait de le faire, n'est ni justifiée ni prouvée par le fait que le commerce réciproque des vieilles nations industrialisées décline en termes absolus et relatifs, tandis que leur commerce avec les pays de production primaire croît continuellement.

On revient ensuite sur le rôle du commerce international dans l'accroissement économique. Le commerce est présenté comme partie essentielle de l'industrialisation, vu que son effet est de compléter les ressources internes et de faire possible la diversification. Comme beaucoup de pays n'ont pas de bases équilibrées de ressources naturelles, leur industrialisation dépend de l'obtention d'un niveau minimum dans le commerce international. Cette conclusion a beaucoup d'importance pour les pays peu développés qui veulent s'industrialiser. La solution serait l'intégration économique avec des pays qui possèdent des ressources complémentaires, toutes les fois que les perspectives de commerce d'un pays indiquent que l'industrialisation pourrait ne pas être réalisable.

## INTERNATIONAL TRADE, INDUSTRIALIZATION AND ECONOMIC GROWTH

### Summary

The classical and neo-classical theories of international trade are subject to critical analysis. Thus it is shown that policy recommendations based on such theories are not justified because rigidities in the economic systems would prevent many countries from attaining the degree of diversification which according to theory should follow under free trade conditions. Specialization along primary producing lines is desirable only if it assures countries adopting it, full employment of human resources or, at least, an equitable share of world income — conditions attained only under exceptional and transitory circumstances. It follows that beyond certain point further economic progress in such countries requires industrialization and protection. This part of the study supplies a logical and theoretical justification for policies which most underdeveloped countries have already adopted against the recommendations of many orthodox economists.

A statistical section shows that certain well known empirical generalizations about the development of international trade following industrialization are not valid. International trade appears as a prerequisite of industrialization rather than its result or byproduct. The historical expansion in the trade of the older industrial countries is only an index of their success in obtaining access to resources without which industrialization would not have been possible. Also the common belief that trade somehow will increase whenever a country industrializes — or attempts — is unwarranted and proven by the fact that the reciprocal trade of the older industrial nations has tended to decline, both in absolute and relative terms, while their trade with primary producing countries has steadily expanded.

The role of international trade in economic growth is then reappraised. Trade is shown to be an essential part of industrialization as its effects is that of supplementing domestic resources and making diversification possible. Since most countries have unbalanced bases of natural resources, their industrialization is dependent on attaining minimum levels of international trade. This conclusion is important for

underdeveloped countries bent on industrializing, Economic integration with countries having complementary resources is shown to be the answer whenever the trade prospects of a country indicate that industrialization may be unfeasible.

### COMMERCIO INTERNAZIONALE, INDUSTRIALIZZAZIONE E SVILUPPO ECONOMICO

#### R i a s s u n t o

Si sottomettono ad un'analisi critica le teorie classiche e neo-classiche del commercio internazionale. Si dimostra così che le raccomandazioni di politica economica basate su tali teorie, non sono giustificate a conseguenza della rigidità dei sistemi economici, che impedirebbe a molte nazioni di raggiungere il grado di diversificazione che, secondo la teoria, risulterebbe in condizioni di libero scambio. La specializzazione nell'ambito delle linee di produzione primaria è desiderabile soltanto se assicura alle nazioni che l'adottano, la piena occupazione delle risorse umane o, per lo meno, una parte equitativa del reddito mondiale, condizioni che potrebbero raggiungersi soltanto con il concorso di circostanze eccezionali e transitorie. Da ciò si deduce che, oltrepassando un certo limite, il progresso economico ulteriore in tali nazioni richiede la industrializzazione e la protezione. Questa parte dello studio fornisce una giustificazione logica e teorica alle politiche già adottate dalla maggior parte delle nazioni poco sviluppate contro le stesse raccomandazioni di molti economisti ortodossi.

Una sezione statistica dimostra che certe generalizzazioni empiriche, ben conosciute, relative allo sviluppo del commercio internazionale come conseguenza dell'industrializzazione, non sono valide. Il commercio internazionale, appare maggiormente come un requisito previo dell'industrializzazione, che come il suo risultato o prodotto accessorio. La espansione storica nel commercio delle nazioni industriali più antiche è soltanto un indice del loro esito nell'ottenere accesso alle risorse, senza le quali non sarebbe stata possibile la industrializzazione. Anche la credenza comune che il commercio si espanderà in qualsiasi modo in quanto una nazione s'industrializzi, o tenti di intrapprenderlo, non è giustificata e provata, per il fatto che il commercio reciproco delle antiche nazioni industriali ha accenato a declinare, tanto in termini assoluti come in quelli relativi, mentre il suo commercio con le nazioni di produzione primaria ha subito una continua espansione.

Il ruolo del commercio internazionale nello sviluppo economico si prende nuovamente in considerazione. Il commercio si presenta come una parte essenziale dell'industrializzazione in quanto il suo effetto è di completare le risorse interne e rendere possibile la diversificazione. Dato che la maggior parte delle nazioni hanno basi non perfettamente equilibrate di risorse naturali, la loro industrializzazione dipende dalla possibilità d'ottenere i livelli minimi del commercio internazionale. Questa conclusione è importante per le nazioni poco sviluppate, che tendono alla industrializzazione. La integrazione economica con nazioni che abbiano risorse complementari, sembra essere la risposta in tutti i casi in che le prospettive commerciali di una nazione indichino la deficiente possibilità della sua industrializzazione.