

Jorge Enrique Garcés Cano*

Consultor e investigador independiente
Bogotá, Colombia.

Recibido: 31 de enero de 2014

Concepto de evaluación: 7 de noviembre de 2014

Aprobado: 27 de noviembre de 2014

Artículo de revisión

© 2015 Universidad Católica de
Colombia. Facultad de Ciencias
Económicas y Administrativas.
Todos los derechos reservados

Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú

RESUMEN

Este artículo presenta una revisión sintética y crítica de los principales postulados clásicos del comercio internacional, a partir de las ideas de Smith (1776) y Ricardo (1817); para ello, se realiza, desde su dimensión descriptiva, las confrontaciones del caso en torno a la difícil validación empírica de sus supuestos teórico-conceptuales y, al tiempo, se desarrolla un ejercicio elemental de validación empírica, propio de un curso de introducción a la economía internacional. En el texto se toman como referencia dos países que se suponen “cercaños”: Colombia y Perú, en relación con varios bienes cuyas condiciones de producción, comercialización y consumo se antojan *ad hoc* como bastante “homogéneas”: petróleo, oro, carne de pollo y naranjas.

Palabras clave: asimetrías, barreras de entrada, barreras de movilidad, barreras de salida, equilibrio económico, factores de producción, ventajas absolutas, ventajas comparativas o relativas.

JEL: D24, D82, F13, F42, N10

Critical Review of the Classic Postulates of International Trade: An Empirical Exercise Involving Colombia and Peru

ABSTRACT

This article presents a summarized review and a criticism of the principle classic postulates of international trade, based on the ideas of Smith (1776)

* Doctor (c) en Ciencias Económicas.
Magíster en Psicología del
Consumidor. Economista y
Especialista en Teoría y Política
Económica. Catedrático y Asesor en
temas de economía y marketing.
Actualmente se desempeña
como consultor-investigador
independiente y catedrático en
varias universidades y programas
de pre- y posgrado. Dirección
de correspondencia: Diagonal 3
N.º 11-04, casa c1, Mosquera,
Colombia. Correo electrónico:
jegarcacimarron@yahoo.com

and Ricardo (1817). The conflicts of the case are described in relation to the difficulty of empirically validating the theoretical-conceptual assumptions and, at the same time, a simple empirical validation exercise is conducted, as found in an introductory course on international economics. The article uses two supposedly “close” countries as reference points—Colombia and Peru—and examines various goods whose production, trade and consumption appear on the surface to be particularly homogenous: oil, gold, chicken meat and oranges.

Keywords: asymmetries, barriers to entry, mobility barriers, barriers to exit, economic equilibrium, factors of production, absolute advantages, comparative or relative advantages.

Revisão crítica das premissas clássicas do comércio internacional: um exercício empírico sobre a Colômbia e o Peru

RESUMO

Este artigo apresenta uma revisão sintética e crítica das principais premissas clássicas do comércio internacional a partir das ideias de Smith (1776) e Ricardo (1817); para isso, realiza-se, a partir de sua dimensão descritiva, as confrontações do caso sobre a difícil validação empírica de seus supostos teórico-conceituais e, ao mesmo tempo, desenvolve-se um exercício elementar de validação empírica, próprio de um curso de introdução à economia internacional. No texto, tomam-se como referência dois países que se supõem “próximos”: Colômbia e Peru, em relação com vários bens cujas condições de produção, comercialização e consumo se parecem ad hoc como bastante “homogêneas”: petróleo, ouro, carne de frango e laranjas.

Palavras-chave: assimetrias, barreiras de entrada, barreiras de mobilidade, barreiras de saída, equilíbrio econômico, fatores de produção, vantagens absolutas, vantagens comparativas ou relativas.

INTRODUCCIÓN

Este artículo es fiel reflejo de las discusiones y sesiones de trabajo introductorias en un curso típico de economía internacional en cualquier lugar del mundo. Allí, los estudiantes suelen preguntar y cuestionar muchos de los conceptos y modelos que algunos de sus profesores les presentan, en la mayoría de los casos sin una lectura reflexiva y crítica acerca de la validez o no de muchos de los supuestos que permanentemente se enseñan en la literatura económica, y que desde su perspectiva de *ciencia positiva* aparecen camuflados de “leyes” y “teorías”.

Esta tendencia que está en ciernes a lo largo y ancho del planeta ha promovido incluso movimientos de indignación entre estudiantes, que les ha llevado a dejar sentadas sus protestas, tal como la evidenciada recientemente en Harvard por los estudiantes del famoso profesor Gregory Mankew (exasesor del presidente George W. Bush y autor de uno de los manuales de macroeconomía más utilizados en las escuelas de economía dentro y fuera de los Estados Unidos), quienes dejaron sendas notas en páginas web explicando las razones por las cuales tomaron la decisión de salirse y renunciar al curso de economía en cuestión. Manifestaron no solo su malestar ante “la ideología decadente que se les estaba transmitiendo allí”, sino por “el vacío intelectual y la corrupción moral y económica de gran parte del mundo académico, cómplices por acción u omisión en la actual crisis económica” (The Colombist, 2011).

El trabajo comienza con una revisión crítica de los principales postulados clásicos del comercio y la economía internacional, con base directamente en las obras de los economistas Adam Smith y David Ricardo¹, en relación con las ventajas

absolutas y relativas del comercio internacional, respectivamente. Desde esta fase descriptiva ha sido posible determinar algunas de las dificultades que se presentan al intentar encontrar evidencia empírica sobre el conjunto de supuestos definidos desde la formulación de sus planteamientos teóricos, háganse o no explícitos en las obras de los autores en mención.

En la segunda parte se realiza un sencillo ejercicio de validación empírica de los postulados revisados, tomando como referencia dos países lo más “cercaños” posible (que reflejen estructuras económicas bastante similares): Colombia y Perú, para identificar desde qué situaciones tendría sentido hablar allí de la existencia de posibles *ventajas absolutas y relativas* en relación con algunos bienes cuyas condiciones de producción, comercialización y consumo se antojan también *ad hoc* como lo más homogéneas posibles. Los bienes seleccionados, por facilidad de acceso a ciertos datos para el ejercicio, son petróleo, oro, carne de pollo y naranjas.

Tanto la revisión teórica como el ejercicio empírico llevaron a confirmar sin problemas que en estos postulados clásicos y sus constructos económicos, si se definen “apropiadamente” los supuestos, llevan directamente a las conclusiones esperadas; esto es, a una visión tautológica, hegeliana e idealista en los postulados clásicos de la economía internacional, que se camuflan permanentemente como ciencia. Este cuestionamiento resultaría igual de pertinente si se realizara el mismo análisis confrontando la perspectiva teórica neoclásica, tal como la aborda Robinson (1942, 1959, 1973) desde una mirada keynesiano-marxista; Heilbroner (1970, 1973, 1990, 1993, 1995) desde una perspectiva de economía institucional; o Dugger y Sherman (2000) desde la economía evolutiva.

Sin embargo, desde el principio debe recalarse y dejarse en claro que aun existiendo diferencias conceptuales entre los *clásicos* y los *neoclásicos* sobre estos temas del comercio y la economía internacional (aspecto que no es focal en este trabajo), quienes consideran y encuentran en la obra de Smith y Ricardo algo “superior” o

1 Esta observación es relevante, ya que algunos profesores y escritores de artículos están más interesados en revisar la literatura de “sus pares” contemporáneos, y piensan que los planteamientos que defienden a ultranza el pensamiento mágico y clásico-liberal sobre los mercados, para cualquier conjunto de naciones y desde cualquier contexto de mercado, sí quedan ahora resueltos y pueden ser “salvados” del juicio crítico del científico. Un ejemplo de ello son los trabajos de Lowe (1954, 1976), Forstater (2007, 2008) y Roncaglia (1996, y 2005).

“lejano” del ideario mágico neoclásico liberal solo logran desarrollar una crítica inconclusa de sus planteamientos. Este aspecto, desde la tradición marxista, ha podido ser cuestionado pertinentemente, al demostrar que tales planteamientos confluyen con total claridad en la aceptación de la mal llamada “ley” de Say o “ley” de los mercados, donde se refugiaron tanto clásicos (Smith, Ricardo, etc.) como neoclásicos (de Jevons, pasando por Marshall), hasta todos los neoconservadores de la modernidad que se camuflan hoy bajo supuestos de “ciencia” (ver Amín, 1979, 2009; Skidelsky, 2009; Garcés, 1992, 2013).

Este trabajo es pertinente para cualquier tipo de lector, desde estudiantes de las ciencias económico-administrativas en cualquier fase de su proceso formativo, hasta personas del común y de otros campos y otras disciplinas que se interesen por estos temas que en la práctica de la economía política impactan hoy sus vidas y familias. Precisamente, no está pensado para satisfacer las inquietudes y los egos de los “científicos y gurús” de la economía clásica/neoclásica y su práctica neoliberal extendida a lo largo y ancho del planeta, pues asume con total independencia una posición crítica y lejana de tales posiciones ideológicas liberales.

Su objetivo central no es desarrollar de manera profunda todas las diversas y enfrentadas teorías sobre el comercio internacional, algo imposible de realizar en un corto artículo como este y que constituye una labor más pertinente a un texto académico. Se trata simplemente de una explicación conceptual y cuantitativa muy sencilla de las teorías clásicas del comercio internacional (Smith y Ricardo); lo relevante como ejercicio empírico es poder colocar en entredicho algunos de esos supuestos que se esgrimen hoy más que nunca como defensa teórica para que países subdesarrollados como Colombia firmen indiscriminadamente y sin restricción alguna los tratados de libre comercio (TLC) con países de estructuras bastante disímiles y asimétricas en el contexto de la economía mundial.

Finalmente, ni siquiera se tiene en cuenta la observación de algunos autores que insisten en

poner bajo el mismo rótulo de “clásico” la obra e intención teórica de Marx (1867) en relación con estos temas del comercio internacional; texto que sirve de sustento al análisis teórico crítico aquí realizado. A estos detractores se les recuerda que el subtítulo de *El capital es Crítica de la economía política clásica*. Igualmente, resulta imposible hacer referencia a los aportes relevantes de Keynes (1936) en estos temas, ya que su trabajo constituyó más un demoledor ataque a las interpretaciones neoclásicas y, especialmente, a las de su maestro Marshall, en relación con cómo veían mercados equilibrándose automáticamente por leyes casi divinas. En un próximo trabajo se desarrollará la crítica respectiva al enfoque neoclásico.

MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL

Las ventajas absolutas de Adam Smith

Según el argumento clásico, un país posee ventaja absoluta sobre los demás en la producción de un bien cuando puede producir mayores cantidades de este con los mismos recursos que sus vecinos. Para Smith (1776), cada país debería especializarse únicamente en la producción de aquellas mercancías en las que gozara de condiciones naturales que le predeterminaran una *ventaja absoluta*; es decir, donde tuvieran un coste medio de producción inferior al de los demás países; y este, medido en función de la cantidad de trabajo que se requiriera para su producción y realización (Smith, 1776).

Así, gobernadas las naciones por tal *principio*, todos saldrían ganando del comercio internacional, y lograrían igualarse y equilibrarse las condiciones de eficiencia en el contexto mundial (productividad). Por ello, se constituye un primer intento de generalizar la división del trabajo en el ámbito internacional, desde supuestos y condiciones de producción local-nacional imposibles de validar hoy en términos empíricos, máxime cuando se identifican condiciones estructurales asimétricas en las productividades y destrezas

de las diversas naciones; y adicionalmente, se presentan las dificultades estructurales para la movilidad internacional de lo que los economistas clásicos y neoclásicos² han llamado *factores productivos* (especialmente, el *factor trabajo*).

Recuérdese que desde la argumentación clásica de la teoría del valor, “el valor de una mercancía dentro de un país estaría determinado por la cantidad de mano de obra requerida para su producción”. De esta forma, si la producción total de una industria o actividad productiva pudiera venderse por un precio superior al valor de su trabajo contenido, la mano de obra ocupada en otras industrias fluiría “automáticamente” y se emplearía en esta actividad “mejor remunerada”. Se asume implícitamente que allí los salarios serán siempre superiores, y así, la oferta de este producto se incrementaría hasta un nivel o punto tal en el que comenzará también automáticamente a descender el valor del trabajo allí contenido. Simultáneamente, en otra(s) industria(s) donde su precio fuera inferior al valor de su trabajo contenido (se asume nuevamente allí que los salarios son más bajos), la mano de obra tendería a abandonar tales sectores y su oferta total descendería, con el consiguiente aumento de sus precios, hasta que dichas diferencias se *equilibren automáticamente por las libres fuerzas del mercado y su mano invisible*.

La tabla 1 ilustra el concepto de ventajas absolutas para dos países hipotéticos (“YO” y “RM”) que producen ambos dos bienes (X y Y) perfectamente intercambiables (condición de elasticidad homogénea). Además, cada uno goza de ciertas preferencias (léase aquí “naturales”) que hacen apropiada su especialización en cada uno de estos bienes, para que se logre mediante el comercio internacional la maximización de algo llamado el *beneficio mundial*; claro está, están guiados por el interés personal del lucro individual.

2 Hoy, ambos son fortín y sustento teórico del pensamiento neoliberal que domina el escenario académico, intelectual y político del contexto de globalización: gobernantes de todo el mundo tomando decisiones económicas que afectan al grueso de la población mundial.

Tabla 1

Ventajas absolutas para “YO” y “RM”			
Bien	Producción (1 hora de trabajo homogéneo)		Total sin comercio
	“YO”	“RM”	
X	10 T	6 T	16 T
Y	8000 L	10.000 L	18.000 L
¿Qué pasaría si cada país se especializara e intercambiara?			
Bien	Producción (1 hora de trabajo homogéneo)		Total con comercio
	“YO”	“RM”	
X	20 T	0 T	20 T
Y	0 L	20.000 L	20.000 L
Resultado: se maximizaría la producción mundial y “todos ganarían”			

T: tonelada; L: litros

Fuente: curso Economía Internacional orientado por el autor.

Con todo ello, “YO”, con ventaja absoluta en el bien X, produciría un 25% más, atendería mi consumo interno (10 T), exportaría a “RM” su consumo interno (6 T), incluso registraría un excedente adicional (4 T) y podría *comercializar en otros mercados internacionales* o generar incrementos pasivos en los niveles medios de consumo interno de “YO” o de “RM”.

Recuérdese que desde la perspectiva de la mal llamada “ley” de los mercados o “ley” de Say, donde supuestamente *toda oferta crea su propia demanda* y la demanda se ajusta pasivamente a la oferta vía la *mano invisible* de los precios, no se darán por ningún lado niveles de sobreproducción mundial o subconsumo. Asimismo, “RM”, con ventaja absoluta en el bien Y, produciría un 11% más, atendería su consumo interno (10.000 L), le exportaría a “YO” su consumo interno (8000 L) e incluso registraría un excedente adicional (2000 L) para comercializar en otros mercados internacionales.

No hay duda: se trata, como diría Marx (1867), del “maravilloso e inexorable mundo de Adam Smith”, donde los capitalistas están

dispuestos a aplicar todos los ajustes del caso en su *capital*³ para garantizar mayores volúmenes de producción (vía productividad) y realizar una masa de valor de cambio equivalente (en economías de escala, rendimientos crecientes y costos decrecientes podría incluso ser menor), desde mayores volúmenes de producto conseguidos mediante precios menores (márgenes inferiores y, claro está, tasas de ganancia inferiores). Esto, solo por el placer empresarial de ver cómo los consumidores *maximizan su satisfacción* y se benefician de la especialización y del comercio mundial, una fijación onírica de los modelos tanto clásico como neoclásico.

TEORÍA CLÁSICA DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS O RELATIVAS DE DAVID RICARDO

El problema de la carencia o menor grado de movilidad de los llamados *factores productivos* en el ámbito internacional, que llevaría a que si un país tuviera ventajas absolutas en la producción de varios bienes, este los produciría todos y los demás países ninguno, fue el inconveniente central en el que Ricardo (1817) se concentró para plantear una nueva teoría: *la ventaja comparativa*. Según el principio de la ventaja comparativa, los países pueden especializarse en la producción de los bienes que puedan fabricar a un costo relativamente menor, aun sin gozar de condiciones absolutas ventajosas para su producción.

El argumento central de Ricardo (1817) era que el comercio internacional es posible a partir de una única condición: costos relativos menores en relación con dos posibles bienes, sin necesidad de que el país en cuestión posea o no una ventaja absoluta en la producción de alguno de los bienes bajo análisis. Si un país (extensible a un sector-empresa) puede producir un artículo con un coste inferior al de otro (sector-empresa), en el sentido especial de que debería para ello sacrificar menos

del bien alternativo, a fin de poder adelantar su producción, entonces no debería dudar en adelantar tal práctica. Este planteamiento es igualmente aplicable a esa mercancía particular llamada *dinero*, que desde la perspectiva clásica/neoclásica se comporta como todas las demás, y así puede ser tomada en préstamo a nivel internacional. Por ello, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción incluso de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su "ventaja" relativa sea comparativamente mayor o su "desventaja" sea comparativamente menor.

Supóngase, por un lado, la existencia de un solo factor de la producción: el trabajo humano, homogéneo en el ámbito internacional y cuyas unidades se denominarán *W*; y, por otro, una productividad regida por condiciones de economías constantes a escala (costos constantes e, incluso, crecientes), para dos países ("YO" y "RM") que pueden comerciar dos mercancías o bienes económicos (*X* y *Y*), sean estos tangibles (productos) o intangibles (servicios), e incluso pudiendo tratarse de activos monetarios (mercancía dinero). Desde tales supuestos, se dice que el país "YO" tendrá una ventaja comparativa frente al país "RM" en la producción de *X* si se logra verificar la siguiente condición:

$$W_x(\text{"YO"}) / W_x(\text{"RM"}) < W_y(\text{"YO"}) / W_y(\text{"RM"}) \quad [1]$$

Donde *W_x* es el número de horas de trabajo *necesarias* para la producción de *X* (en "YO" y "RM") y *W_y* es el número de horas de trabajo *necesarias* para la producción de *Y* (en "YO" y "RM").

Esto es equivalente a que bajo condiciones de no especialización total de recursos (antes de que "YO" no produzca ninguna unidad de *Y* y de que "RM" no produzca ninguna unidad de *X*), en 1 hora de trabajo homogéneo, se valide la siguiente relación:

$$Q_x(\text{"YO"}) / Q_x(\text{"RM"}) > Q_y(\text{"YO"}) / Q_y(\text{"RM"}) \quad [2]$$

Donde *Q_x* es la producción total de *X*, sin condiciones de especialización en "YO" y en "RM";

³ Está hablándose de profundas transformaciones sectoriales y productivas en el interior de cada nación-sectores-empresas. Robinson (1973) cuestionó a los neoclásicos el mismo aspecto, refiriéndose a ello como su "capital mantequilla".

y Q_y es la producción total de Y , sin condiciones de especialización en "YO" y en "RM".

De esta manera, la teoría de la ventaja comparativa defiende la tesis de que los países deben especializarse en la producción de productos en los que tienen alguna *ventaja relativa*, de forma que exportarán parte de estos e importarán aquellos que otros países produzcan a menores costes relativos. Se diferencia, por tanto, de la teoría de la ventaja absoluta en que no se defiende la producción de aquel bien que resulte más barato producir en términos del costo medio total, sino que se opta por la producción y exportación de aquellos bienes para los cuales se reporten mejores costes comparativos, incluso en condiciones desde las cuales, en términos absolutos, su producción resulte más cara que la del bien anterior. El término se asocia tanto con la explicación de los negocios comerciales entre naciones (ventaja comparativa) como con la explicación y existencia de los demás mercados.

La tabla 2 ilustra el concepto de ventajas comparativas para dos países ("YO" y "RM") que producen dos tipos de bienes (X y Y) perfectamente intercambiables (condición de elasticidad homogénea). Allí, cada uno goza de ciertas condiciones productivas internas y propias que hacen pertinente su especialización en cada uno de los dos bienes, incluso cuando uno de los dos países ("YO") no goza de ventajas absolutas en la producción de ninguno de los ellos.

Claro está, gracias a las ventajas relativas y la consecuente especialización productiva se logra,

mediante el comercio internacional, la maximización de algo que sus defensores definen como el *beneficio mundial* para los consumidores, de la mano del interés de lucro individual de los inversionistas privados.

De las condiciones de productividad definidas anteriormente, puede observarse fácilmente que el "RM" goza de ventajas absolutas en la producción de X (2,0 veces) y Y (2,5 veces) frente a "YO". Como se indica en la tabla 3, en una hora de trabajo homogéneo la producción absoluta es superior en ambos bienes. Sin embargo, las proporciones de productividad relativa entre los dos tipos de bienes (Y/X) no son iguales: mientras que para "YO" el ratio es de 1,6 veces, para "RM" asciende a 2 veces. Así, puede inferirse que con respecto a "YO", "RM" posee una ventaja relativa en la producción de Y frente a X ; o, desde otra perspectiva, que la desventaja comparativa de "YO" frente a "RM" es menor en X que en Y .

Como se ve en la tabla 3, es claro que sin intercambio y, por ende, sin especialización, la producción de 1 @ de cada tipo de bien (X y Y), en cada país (en total 4 @), requeriría de las 19 horas de trabajo disponibles (y, por supuesto, plenamente utilizadas) tanto en "YO" como en "RM"; o alternativamente, que con tal *capacidad instalada y utilizada plenamente* (19 horas de trabajo homogéneo) solo podrán producirse las 4 @ mencionadas. Pero si se plantea un patrón de comercio internacional y, acompañado de ello, una total especialización en función de las *ventajas relativas* mencionadas, la situación cambia drásticamente. Obsérvese en

Tabla 2

Ventajas comparativas o relativas para "YO" y "RM"

Producción de 1 @ del bien	Número de horas de trabajo homogéneo		Total por tipo de bien	Ratio "RM" / "YO"
	"YO"	"RM"		
X	8	4	12	0,50
Y	5	2	7	0,40
Recursos por país	13	6	19	0,46

Fuente: curso Economía Internacional orientado por el autor.

Tabla 3

Ventajas comparativas o relativas para "YO" y "RM" sin especialización

Bien	Producción (1 hora de trabajo homogéneo)		Total sin comercio
	"YO"	"RM"	
X	0,125 @	0,250 @	0,375 @
Y	0,200 @	0,500 @	0,700 @
Total	0,325 @	0,750 @	1,075 @
¿Qué pasaría si cada país se especializara e intercambiara?			

@: arroba

Fuente: curso Economía Internacional orientado por el autor.

la tabla 4 los dos casos extremos, desde condiciones de plena utilización de los recursos totales disponibles.

Es evidente que en ambos casos, y gracias al patrón de especialización dado en función de la productividad del trabajo que rige cada país, la producción de ambos bienes es superior a las 4 @ registradas sin tal patrón; pero queda igualmente claro que es desde el segundo esquema como se obtienen los mayores beneficios en la producción e intercambio mundial, según la evidencia de que "RM" posee una ventaja comparativa en el bien Y (en el cual deberá especializarse), en tanto "YO" posee una menor *desventaja comparativa* (una *ventaja relativa*) en la producción de X (en el cual deberá especializarse). Esto se ratifica con las dos ecuaciones que sirven para verificar el planteamiento:

$$W_x("YO") / W_x("RM") < W_y("YO") / W_y("RM") \quad [3]$$

Que se desarrolla: $8/4 < 5/2$; esto es: $2 < 2,5$.

$$Q_x("YO") / Q_x("RM") > Q_y("YO") / Q_y("RM") \quad [4]$$

Que se desarrolla: $0,125/0,250 > 0,200/0,500$; esto es: $0,5 > 0,4$.

Este mecanismo, que supuestamente maximizaría la producción mundial de ambos bienes y generaría una zona de *beneficios* o *ganancias* en

el comercio internacional (0,1 @ en el esquema 1 y 0,625 @ en el 2), no resuelve algunos interrogantes que es hora de puntualizar al cierre de esta revisión teórico-conceptual, antes de abordar el ejercicio empírico:

- a) ¿Por qué la demanda de bienes tipo X y la de bienes tipo Y ha de ajustarse pasivamente a los nuevos niveles de oferta y producción mundial, establecidos por tal patrón de especialización y comercio mundial que se indican en el esquema 2 (tabla 4)? ¿Es esta una realidad de los mercados que ratifica tal teoría? ¿O es acaso uno de los viejos supuestos del modelo clásico-neoclásico, el de la mal llamada "ley" de Say, desde la cual toda oferta crea su propia demanda?⁴

Verifíquese que antes de tal especialización, a partir de una supuesta plena utilización de sus recursos productivos (en este caso, horas de trabajo disponibles y efectivamente utilizadas), cada país producía y, por tanto, demandaba (consumía) 1 @ de cada tipo de bien (algo que es igualmente un supuesto). Además, luego de la especialización y

4 Para una ampliación con respecto al cúmulo de supuestos propios al resorte del modelo clásico-neoclásico, véase Bejarano (1986) y Garcés (1992, 2012).

Tabla 4

Ventajas comparativas o relativas para "YO" y "RM" con especialización

Esquema de especialización total 1			Esquema de especialización total 2		
Con:	13 h	6 h	Con:	13 h	6 h
Bien	"YO"	"RM"	Bien	"YO"	"RM"
X	0 @	1,5 @	X	1,625 @	0 @
Y	2,6 @	0 @	Y	0 @	3,0 @
Total	2,6 @	1,5 @	Total	1,625 @	3,0 @
	4,100 @			4,625 @	

Fuente: curso Economía Internacional orientado por el autor.

del establecimiento del patrón mundial de comercio en función de las ventajas relativas, "YO" aportará toda la producción mundial de bienes tipo X (1,625 @) y "RM" toda la de bienes tipo Y (3 @). Así, la nueva demanda mundial de X deberá ajustarse pasivamente y reducirse en 0,375 @, en tanto que la del bien Y se incrementará en 1 @.

Una de dos: 1) en un extremo, se esperaría que "YO" autoabasteciera a sus nacionales de bienes tipo X en la demanda anterior (1 @) y exporte sus excedente a "RM" (0,625 @), con lo cual se daría la totalidad del ajuste de consumo en "RM" (sus nacionales demandarán menos unidades de los bienes tipo X); y que "RM" no solo se autoabastezca de su demanda anterior de productos tipo Y (1 @), sino que exporte la totalidad de sus excedentes (2 @) a consumidores de "YO" que igualmente se acomodan pasivamente a tal volumen de producción; o 2) alternativamente, en el otro extremo, que tanto en "YO" como en "RM" se produzcan ajustes de demanda *equiproportionados* en ambos bienes (la otra de las fijaciones clásico-neoclásicas, la del perpetuo equilibrio), de manera tal

que las nuevas demandas tanto en "YO" como en "RM" sean de 0,8125 @ de X y 1,5 @ de Y, respectivamente.

- b) Pero, ¿qué clase de mundo y economía "capitalista" es esta donde los inversionistas están más guiados y preocupados por la maximización mundial de la producción y el comercio internacional que por sus propios márgenes y tasas de ganancia, en la búsqueda de un supuesto beneficio mundial para los consumidores en relación con nuevas curvas de demanda que se adecúan a las de oferta vía precios?

Nótese que tanto los productores nacionales de "YO" como los del "RM" necesitan que las curvas de demanda de todos los tipos de bienes (X y Y) se adecúan a las de oferta, a través del mecanismo de los precios (la *mano invisible* del mercado). Además, todas las inversiones requeridas para realizar las reconversiones productivas que garanticen las nuevas condiciones de producción (y, si existieran, tecnológicas) y permitan generar los nuevos niveles de producción mundial (con todos los posibles costos asociados a tal movimiento productivo) serán asumidas por los productores

sin ninguna resistencia o restricción. Ello, independientemente de que por las reducciones esperadas en los precios unitarios (para garantizar los movimientos de la demanda), estos productores vean realizar las mismas masas de utilidad por periodo de tiempo; es decir, única y exclusivamente soportarán la caída en sus cuotas medias de ganancia para observar cómo los consumidores se benefician de más producción y nuevos patrones de especialización y comercio.

- c) ¿Qué determina que esas sean las horas de trabajo realmente disponibles y plenamente utilizadas en cada uno de los países que participan del comercio y, además, que tales condiciones estructurales de armonía ya existan y, una vez así, nunca se rompan? ¿Qué podría decirse acerca de las posibles diferencias estructurales entre “YO” y “RM” en relación con las condiciones sociales objetivas mismas en las que se pueden estar planteando las curvas de oferta y demanda de trabajo y, como resultado de ello, las condiciones mismas de remuneración de eso que todos llaman el “factor” trabajo? Es decir, ¿qué pasa si introducimos en el análisis el problema de la determinación de los salarios reales en los diferentes contextos económicos que pueden estar dándose entre “YO” y “RM”? Y ligado a lo anterior, ¿qué indica que la hora de trabajo sea realmente homogénea en los diversos países que comercian (“YO” versus “RM”), y que sus remuneraciones tanto nominales como reales puedan estar siendo analizadas de manera tal que puedan ser directamente comparables?

De hecho, incluso en el interior mismo de “YO”, a este respecto sería posible identificar problemas estructurales entre sectores industriales y empresas,

por ejemplo, que produzcan bienes tipo X (café, banano tropical, uchuva, pitaya, borjón, carbón a cielo abierto o de mina, hidrocarburos en general, etc.), frente a aquellos que produzcan bienes tipo Y (agrotransformaciones industriales para todos los mencionados anteriormente con real valor agregado, tractores, automóviles, electrodomésticos, computadoras, electropartes, bienes de producción para la industria pesada, productos farmacéuticos, industrias de biotecnología, robótica, nanotecnología y cibernética, por solo mencionar algunos).

- d) ¿Son siempre X y Y bienes totalmente homogéneos que se comportan siempre como *commodities* (materias primas) intercambiables desde condiciones armónicas y simétricas?

De hecho, aun en el interior de “YO”, X y Y pueden constituir bienes cuya naturaleza les enfrente ante la sociedad desde condiciones estructuralmente diferentes, a la vez que haga que la demanda muestre patrones socioculturales marcadamente diversos que no solo alteren la ecuación de demanda vía gustos (y su máxima concreción en la modernidad: las preferencias, gracias a una de las variables claves del *marketing* operacional o táctico: la marca), sino que reflejen elasticidades absolutamente diversas: elasticidad precio de la demanda, elasticidades cruzadas para sustitutos y complementarios, y elasticidades ingreso de la demanda. Incluso, es posible suponer que gracias a las labores de *marketing* adelantadas por sus firmas productoras-comercializadoras (la oferta) —aun tratándose de productos que aparentemente se registren como prácticamente iguales—, las empresas líderes de sectores industriales con estructuras oligopólicas hayan logrado tales

niveles de diferenciación por marca que las percepciones del consumidor resultan totalmente distorsionadas en función de tales elementos.

Este hecho evidente en términos empíricos es mucho más marcado cuando se habla de firmas con poderes claramente asimétricos entre las diversas naciones que comercian (por ejemplo, "YO", un país subdesarrollado y estructuralmente dependiente, *versus* "RM", una gran potencia económica y, por qué no, *el imperio* con el que acaban de firmar un TLC).

- e) ¿Qué hacer con los excedentes de producción generados por la *supereficiencia* y productividad exacerbada que origina la especialización, toda vez que se supone como punto de partida que ya ha sido agotada la demanda "interna" en cada país?

Recuérdese que tanto en "YO" como en "RM" están utilizándose a pléthora los recursos productivos; en este caso, reducidos al llamado *factor trabajo*. Es evidente que al asumir que la demanda mundial se acomodará pasivamente a la producción mundial (cumplimiento mismo de los supuestos de la ley de Say), todos los incrementos en productividad deberán ser resueltos vía precios, y así, con aumentos proporcionales en las cantidades demandadas. Cabe preguntarse si existen tales mecanismos de armonía y equilibrio en los mercados internacionales, y si todos los actores (países y tipos de empresas) asisten desde condiciones simétricas al comercio internacional, en función de garantizar estos soñados "intercambios ilimitados y beneficiosos para todos los actores en la cadena" (a este respecto, véase Stiglitz, 2002, 2003, 2006, 2010, 2012; Krugman, 2012).

- f) ¿Qué implicaría que alguno de los países que intercambian ("YO" o "RM") decidieran *ahorrar* algo de sus factores productivos, en este caso, el llamado *factor trabajo*, por alguna condición propia o interna (una situación nacional particular)? Si esto sucediera, se presentaría un desajuste estructural en alguno de los mercados laborales y, por tanto, emergerían serios problemas de demanda efectiva y subconsumo, con un volumen de producción que no se correspondería con el pleno empleo de los recursos productivos (el planteamiento central de Keynes, 1936).
- g) ¿Qué pasaría si se abandonan los rendimientos decrecientes o constantes a escala (costos crecientes) y la perfecta movilidad de los recursos productivos?

En el primero de los casos, como lo demuestran los trabajos de Robinson (1942, 1959, 1973), se romperían las condiciones mismas de la llamada *competencia perfecta*, ya que las estructuras sectoriales estarían gobernadas por condiciones asimétricas en la producción de los diversos actores que compiten por la producción total de *X* y *Y*, tanto en "YO" como en "RM" (empresas y sectores industriales que compiten a muerte por sus cuotas de mercado). En el segundo caso, la mano de obra excedente existente en "YO" buscaría movilizarse hacia "RM", alternando nuevamente las condiciones de productividad de *X* en términos de *Y* (no simples cambios en los salarios nominales de ambos países), lo que con seguridad conllevará nuevas implicaciones en las diferencias entre los salarios reales de los diversos tipos de naciones-sectores-empresas que compiten en la economía mundo.

Así, es evidente que se daría una movilidad de factores de la producción

del bien menos favorecido (X) hacia el bien más favorecido (Y) —en términos de todo el proceso social que exigirá tal especialización productiva (de calidad de la mano de obra, de *know-how*, de tiempos de desarrollo y afianzamiento de sus aparatos productivos, etc.)—, con todos los costos sociales no neutros que ello tendría, ya que en “YO” había productores nacionales, trabajadores, familias, etc., vinculados a la actividad del bien Y; lo cual también sucedería en “RM” para el bien X.

Claro está, hay otros actores no neutros (los estados, los miembros de los gobiernos en sus diversos poderes públicos, los partidos políticos, los gremios de la producción, las asociaciones de consumo, los sindicatos, los estudiantes, los indignados, etc.), vinculados y representando intereses estratégicos de unos y otros, que no van a esperar pasivamente a que *la mano invisible* ejecute el trabajo a favor de intereses grupales-individuales bastante visibles y medibles: en los países subdesarrollados del tercer mundo, casi siempre representados por plutócratas que viven entrando y saliendo de los puestos gubernamentales a los cargos gerenciales de las empresas privadas, o como asesores estratégicos de sectores, gremios y empresas con las que tienen o han tenido vínculo familiar o contractual (la famosa *silla giratoria* que tanto Stiglitz [2012] como Krugman [2012] cuestionan abiertamente).

- h) En relación con lo anterior, ¿qué pasa con las diferencias estructurales sobre bienes y sectores industriales que representan papeles diversos en las economías de los países, sus procesos de intercambio en condiciones internacionales asimétricas, su capacidad real para generar o no

mayores niveles de empleo e impulsar en mayor forma el crecimiento y el desarrollo económico en el interior de cada país, máxime desde un simple aspecto que los países más avanzados (léase aquí, los del “RM”) han estado defendiendo a partir del concepto de *seguridad nacional*? ¿Cómo entender allí que algunos países (léase “YO”) asistan al intercambio internacional con productos básicos (del tipo X), de escaso o nulo valor agregado, contrario a lo sucedido en otros países (por ejemplo, “RM” con el tipo Y) ¿Cómo revisar que *de facto* tales especializaciones y patrones mundiales de comercio no validen para el primero de estos países ninguna condición favorable que le lleve a un *natural e inmanente proceso de intercambio favorable* que asegure el real desarrollo de sus pueblos a largo plazo?

- i) ¿No se está entonces *de iure* al frente de una gran trampa ideológica que parte de la asunción de que algo llamado *el mercado* es un garante natural de armonía, equilibrio, perfección y beneficio colectivo vía maximización individual, con lo cual precisamente se está invalidando el papel de los estados en la definición y defensa de políticas económicas y públicas que beneficien el desarrollo integral de sus nacionales?

Precisamente, este supuesto emerge de un mundo comercial cuya tendencia para las naciones más poderosas está plagado de ejemplos y evidencia empírica sobre mecanismos asimétricos para intervenir los mercados (Stiglitz, 1996, 2002, 2003, 2006, 2010, 2012; Krugman, 2012), en defensa de los intereses estratégicos de sus grupos de presión: grandes firmas de elevado poder económico (grado de monopolio), en estructuras sectoriales oligopólicas y

con tendencia mundial hacia una mayor concentración de *Pareto*, como un efecto visible de eso llamado *globalización* (Bonefeld, 2004).

METODOLOGÍA

Se resumen a continuación los aspectos metodológicos relevantes del evento empírico del trabajo, a partir del desarrollo teórico-conceptual antes abordado; se indican sus objetivos y el tipo de investigación desarrollada, así como los diversos procedimientos para la recolección y el análisis de los datos.

Objetivos y tipo de investigación

Objetivo: realizar un sencillo ejercicio de validación empírica de los postulados clásicos del comercio internacional, tomando como referencia dos países que reflejan estructuras económicas bastante similares (Colombia y Perú) y tratando de identificar desde qué condiciones es posible validar allí la existencia de *ventajas absolutas y relativas*.

Es importante recalcar que lo relevante del ejercicio empírico es poder poner en entredicho (falsear) algunos de los supuestos que se esgrimen hoy como defensa teórica para que países subdesarrollados como Colombia firmen indiscriminadamente y sin restricción alguna TLC con países de estructuras bastante disímiles y asimétricas en el contexto de la economía mundial. Se trata entonces de un estudio descriptivo, de tipo transversal, realizado mediante una sencilla investigación cuantitativa en un tiempo específico (un análisis estático), a partir de datos tomados en diversas fuentes secundarias (organismos que proveen estadísticas internacionales). Este estudio no requirió del diseño específico de algún instrumento de captura para su desarrollo, salvo las herramientas analítico-conceptuales estructuradas previamente por el investigador.

Procedimientos

- a) Se definieron dos países cuyas estructuras económicas pueden ser presentadas como bastante cercanas o similares: Colombia y Perú.
- b) Se definieron dos pares de bienes cuyas condiciones de producción, comercialización y consumo aparecen *ad hoc* como homogéneas: 1) petróleo *versus* oro, para el análisis de las ventajas absolutas; y 2) carne de pollo *versus* naranjas, para el análisis de las ventajas relativas o comparativas. Esta selección se realizó además por la facilidad de acceso a los datos para el ejercicio empírico.
- c) Se obtuvieron de diversas fuentes internacionales los principales datos de la producción (ventas) de los bienes seleccionados, en sus diversas unidades de medida; y se verificó el cumplimiento, desde condiciones *ceteris paribus*, de los indicadores de productividad requeridos para la realización del ejercicio empírico. Todos los datos obtenidos corresponden al 2010, y sus fuentes se encuentran debidamente referenciadas en el trabajo.
- d) Se obtuvieron todos los cálculos y ratios requeridos para el análisis de las ventajas absolutas y relativas o comparativas, según las indicaciones y los planteamientos definidos en la revisión teórico-conceptual (especialmente en la tablas 1 a 4).
- e) Se realizaron los análisis de datos respectivos, a la luz de lo que la evidencia empírica brindó, sin perder de vista todas las observaciones teórico-conceptuales abordadas al final de la sección anterior; aspectos considerados relevantes y focales en este trabajo.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN: IDENTIFICACIÓN DE VENTAJAS ABSOLUTAS Y COMPARATIVAS PARA COLOMBIA Y PERÚ

Una posible ventaja absoluta para Colombia y Perú

Este análisis parte de identificar desde qué condiciones y volúmenes se están produciendo dos bienes (petróleo y oro) en dos naciones *similares* (Colombia y Perú), a fin de poder encontrar evidencia empírica que indique cuál de ellos puede validar una condición demostrable de ventaja absoluta en cuál de los bienes, y así poder pensar en una solución y negociación económica-política internacional de comercio, intercambio y especialización.

Según los datos, y desde condiciones *ceteris paribus* donde se asocian tales resultados a diferencias de productividad en un solo factor de la producción (el trabajo), Colombia tendría ventaja absoluta en la producción de petróleo frente a Perú, pues para el 2010 Colombia produjo 800.100 BPD, ocupando el vigésimo sexto lugar en el mundo, mientras que Perú produjo 158.300 BPD, ocupando el cuadragésimo cuarto lugar⁵. Asimismo, Perú mostraría una ventaja absoluta sobre Colombia en la producción de oro, pues produjo en 2010 un total de 164,0 T, mientras que Colombia para el mismo año solo produjo 53,6 T⁶.

La tabla 5 resume la información sobre producción anual de petróleo y oro en cada país, lo cual sirve de punto de partida para realizar los cálculos requeridos de validación de ventajas

absolutas y, posteriormente, de posible especialización e intercambio favorable.

Tabla 5

Identificación de posibles ventajas absolutas para Colombia y Perú

Bien	Producción en un año de trabajo homogéneo		Total de producción sin especialización
	Colombia	Perú	
Petróleo (BPD)	292.036.500	57.779.500	349.816.000
Oro (T)	53,6	164,0	217,6

BPD: barriles de petróleo por día; T: tonelada

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Con esta información podría identificarse en términos cuantitativos que Colombia tendría una ventaja absoluta frente al Perú en la producción de petróleo; y asimismo, Perú la tendría frente a Colombia en la producción de oro. Paso seguido, de acuerdo con las argumentaciones de la teoría Smith (1776), a Colombia le convendría especializarse en la producción de petróleo; y a Perú, en la de oro (tabla 6).

Con todo ello, una especialización realizada “adecuadamente” desde los indicadores de la tabla 6, es decir, con enfoque en el bien respectivo para el cual cada nación ostenta ventaja absoluta (producción de petróleo en Colombia y producción-extracción de oro en Perú), conllevaría unas ganancias del comercio internacional que podrían calcularse o estimarse según se muestra en la tabla 7.

Debe recordarse que el argumento central allí es que tal especialización supuestamente “apropiada” engendra y genera automáticamente unas ganancias en favor de los consumidores de tales productos; recuérdese también que no siempre se trata de usuarios finales.

Para el caso del petróleo, se estaría hablando de un incremento del 66,97%; y en cuanto al oro, el crecimiento adicional sería del 50,74%. Es claro que se requeriría un gran acuerdo internacional entre estas naciones para resolver la demanda interna

5 Las cifras sobre la producción y extracción mundial de petróleo, tanto de Colombia como de Perú, fueron consultadas en la página web de la Agencia Central de Inteligencia (CIA), concretamente de la sección “The World Factbook”.

6 Las cifras sobre producción de oro de Perú fueron tomadas de la página web del Servicio Geológico de Estados Unidos, concretamente de la sección “Mineral Commodities Summaries”, en enero de 2012. Asimismo, las cifras de producción de oro en Colombia fueron extraídas del artículo “Colombia aumentó en 4.3% producción de oro en 2011” (Revista Dinero, 2012).

Tabla 6

Ventajas absolutas para Colombia y Perú con especialización y comercio

Bien	Producción en un año de trabajo homogéneo		Total con comercio Internacional y 100% de especialización
	Colombia	Perú	
Petróleo (BPD)	584.073.000	0	584.073.000
Oro (T)	0	328,0	328,0

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Tabla 7

Ganancias de Colombia y Perú por especialización apropiada

Producción	Ganancias
Producción de petróleo solo en Colombia	584.073.000 BPD
Producción de petróleo en ambos países	349.816.000 BPD
Ganancias por especialización	234.257.000 BPD
Producción de oro solo en Perú	328,0 T
Producción de oro en ambos países	217,6 T
Ganancias por especialización	110,4 T

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

del bien que se abandona vía importaciones “más baratas”, que serán cubiertas en su totalidad por el especialista exportador respectivo que ostenta mayor eficiencia productiva. Olvídense de las llamadas *externalidades*; por ejemplo, una cantidad de gente perdiendo sus empleos, las diversas situaciones de devaluación o revaluación de sus monedas locales frente al patrón mundial de cambio, sus inflaciones domésticas, etc.

Por otro lado, se tendría que los nuevos volúmenes excedentes que se registrarían en cada nación encontrarán refugio seguro en otras naciones⁷; o, de lo contrario, vendrán a cubrir nuevamente a plétora unas demandas internas crecientes en cada nación-producto que se acomodarán pasivamente a tales volúmenes adicionales. Además, los grandes ganadores (los consumidores) verán cómo los productores de ambos países, que operan en mercados perfectos, simétricos, equilibrados, gozarán felices

al evidenciar unas escalas mayores de producción, con nuevas inversiones y reorganizaciones de planta productiva, con lo cual obtienen menores niveles y márgenes de rentabilidad por volumen. Pero no importa, su esfuerzo será más que premiado por el reconocimiento social del favorecimiento colectivo y de la humanidad: nada más antitético y contradictorio en relación con el *leit motiv* principal y al espíritu mismo del capitalismo salvaje; es como intentar hacer una defensa del asesinato desde los valores de la ideología judeo-cristiana.

Pero, ¿qué sucedería si se realizara una especialización “equivocada”? Es decir, ¿qué diferencia estructural se daría si la decisión económico-política se tomara en el sentido inverso, y los bienes fueran producidos en su totalidad por el otro país? A efectos de este tipo de análisis empírico, si Colombia se especializara en la producción de oro y Perú lo hiciera en la de petróleo, la caída en la productividad y, por tanto, de la producción total sería significativa, como se muestra en las tablas 8 y 9.

7 Téngase en cuenta que podría estar iniciándose una guerra comercial con ciertos vecinos; pero, es claro, esa es otra *externalidad* que no vale la pena contemplar desde estas perspectivas modelares.

Tabla 8

Producción de Colombia y Perú con especialización equivocada

Bien	Producción en un año de trabajo homogéneo		Total con comercio internacional y 100% de especialización
	Colombia	Perú	
Petróleo (BPD)	0	115.559.000	115.559.000
Oro (T)	107,2	0	107,2

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Allí puede observarse (¡oh, sorpresa!) que la producción (asígnesele el nombre de *producción internacional o mundial*) de petróleo caería un 66,97% y la de oro caería en 50,74%; estos son los mismos porcentajes que se validaron anteriormente (tabla 7), pero en dirección y magnitud contraria. Y, claro está, a partir de ello, los precios se incrementarían de manera relevante en contra de los consumidores, quienes tendrían que adquirir sus demandas con mayores recursos (igual, se terminarían acomodando pasivamente); y seguramente, con todo ello, los productores se sentirían “muy mal”.

Tabla 9

Pérdidas de Colombia-Perú por especialización equivocada

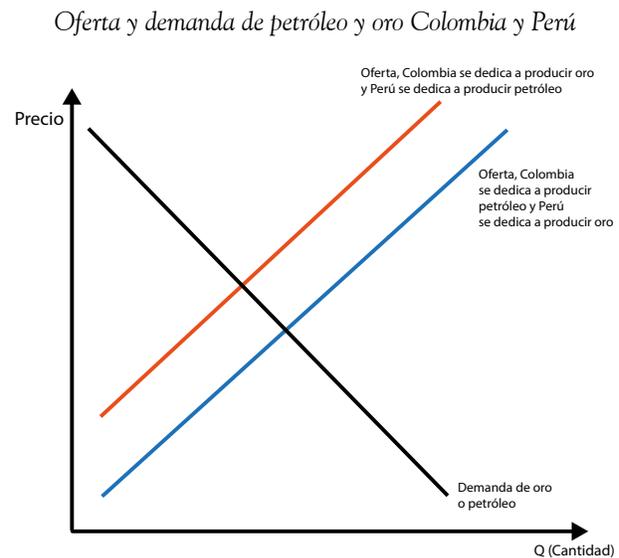
Producción	Pérdida
Producción de petróleo solo en Perú	115.559.000 BPD
Producción de petróleo en ambos países	349.816.000 BPD
Pérdidas por especialización	-234,257,000 BPD
Producción de oro solo en Perú	107,2 T
Producción de oro en ambos países	217,6 T
Pérdidas por especialización	-110,4 T

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Es evidente que también puede validarse aquí que al disminuir la producción y la oferta, y en tanto la demanda en ambas naciones se mantenga constante (no haya una acomodación tan pasiva), de forma tal que automáticamente tanto el precio del petróleo como del oro aumenten significamente

(gráfica 1), los productores pueden estar más felices al tener que realizar menos esfuerzos para iguales o mayores niveles de su ingreso operacional.

Gráfica 1



Fuente: elaboración del autor.

Por supuesto, no se tiene en cuenta aquí ningún tipo de observaciones en relación con la naturaleza diferencial de ambos productos y su efecto en necesidades, gustos y preferencias; o respecto al tipo de mercados para el que se destinan (de consumo intermedio o final), el tipo de actores que definen las reglas de su producción o la posible existencia de cadenas de consumo *oligopsónicas*. Todas ellas, según Krugman y Obstfeld (1995) y Krugman, Obstfeld y Melitz (2012), son otro tipo más de “externalidades”.

Una posible ventaja comparativa para Colombia y Perú

Para este nuevo caso hay que verificar desde qué condiciones *ceteris paribus*, con un solo factor de la producción: el trabajo, reflejando de manera exclusiva y directa las diferencias de productividad en los sectores-bienes de cada país ejemplificado, cuáles volúmenes de producción en dos bienes (carne de pollo y naranjas), en dos naciones *similares* (Colombia y Perú), permitirían identificar estructuras de costos relativos que reflejen la existencia de ventajas comparativas y que, con base en tal patrón, conlleven una posible solución y negociación económica-política internacional de comercio, especialización e intercambio benéfico.

Perú produjo en 2010 alrededor de 1.021.130 T de carne de pollo indígena, mientras que Colombia en el mismo año produjo 1.012.190 T; además, Perú para igual fecha produjo 394.573 T de naranja, mientras que Colombia produjo 330.000 T⁸ (tabla 10). Según estos datos, y desde las observaciones indicadas en términos teóricos, puede plantearse que Perú gozaría allí de ventajas absolutas en la producción de ambos bienes frente a Colombia. Tal como se preguntaría Ricardo (1817), pareciera no existir entre estas dos naciones incentivo alguno para comerciar, ya que una de ellas tendría ventajas absolutas en ambos bienes y, por tanto, debería existir otra razón que asegurara el cambio y el bienestar de sus nacionales.

Por ello, tal como se muestra en las tablas 10 y 11, a partir de sus datos de producción y productividad inferida deberían revisarse las estructuras relativas de costos (no sus producciones absolutas), para encontrar allí tal razón de cambio.

8 Todas las cifras fueron tomadas de la página web de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), concretamente de la sección "Productos por Región".

Tabla 10

Identificación de posibles ventajas comparativas para Colombia y Perú

Bien	Producción en un año de trabajo homogéneo		Total por tipo de bien
	Colombia	Perú	
Carne de pollo (T)	1.012.190	1.021.130	2.033.320
Naranjas (T)	330.000	394.573	724.573
Total	1.342.190	1.415.703	2.757.893

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Tabla 11

Diferencias de productividad y costos entre Colombia y Perú

Estimaciones de producción por tonelada	Número de horas de trabajo homogéneo		Total por tipo de bien
	Colombia	Perú	
Carne de pollo (T)	8,65450162	8,57873140	17,23323303
Naranjas (T)	26,54545455	22,20121498	48,74666953
Total de recursos por país	35,19995617	30,77994639	65,97990256

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Con base en los datos de la tabla 11 es posible construir unos indicadores estándares, desde supuestos de producción homogénea, que sirvan para identificar las relaciones relativas entre ambos países y bienes (tabla 12).

Tabla 12

Diferencias de productividad y costos entre Colombia y Perú

Bien	Producción en 1 hora de trabajo homogéneo (miles de toneladas)		
	Colombia	Perú	Total sin especialización
Carne de pollo	0,1155	0,1166	0,2321
Naranjas	0,0377	0,0450	0,0827
Total	0,1532	0,1616	0,3081

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Con estos indicadores de costos relativos es posible evidenciar que la producción total de ambos bienes, en una hora de trabajo homogéneo resultante desde una especialización “adecuada” —es decir, aquella donde Colombia dedique todos sus recursos exclusivamente a producir carne de pollo y Perú lo haga solamente con naranjas—, pasaría de 0,3081 T (tabla 12) a 5,4536 T (tabla 13).

Con todo ello, el ejercicio hipotético permitiría afirmar que Colombia posee una ventaja comparativa en la producción de carne de pollo frente a Perú; o siendo más estrictos y claros en el lenguaje, lo que realmente muestra es una menor desventaja relativa, lo que abre las puertas para pensar en el maravilloso beneficio que encerraría un patrón de reconversión industrial, especialización y cambio en pro de la eficiencia productiva y los consumidores de ambos bienes, en los dos países. Pero, claro está, muchos son los supuestos que allí se confabulan.

Dado el argumento teórico planteado, es indispensable realizar una comprobación de la ventaja comparativa o relativa aquí definida. Para aceptar la hipótesis de que Colombia posea una ventaja en la producción de carne de pollo sobre Perú, y que este la posee frente a Colombia en la producción de naranjas, deben cumplirse las condiciones definidas en la primera sección de este trabajo:

$$Wx(\text{Colombia})/Wx(\text{Perú}) < Wy(\text{Colombia})/Wy(\text{Perú}) \quad [1]$$

$$\text{Es decir: } (8,65450162 / 8,57873140) < (26,54545455 / 22,20121498) = 1,0088 < 1,1956$$

Donde $Wx(\text{Colombia})$ es el número de horas de trabajo necesarias/requeridas para la producción de una tonelada de carne de pollo en Colombia; $Wx(\text{Perú})$ es el número de horas de trabajo necesarias/requeridas para la producción de una tonelada de carne de pollo en Perú; $Wy(\text{Colombia})$ representa el número de horas de trabajo necesarias/requeridas para la producción de una tonelada de naranjas en Colombia, y $Wy(\text{Perú})$ es el número de horas de trabajo necesarias/requeridas para la producción de una tonelada de naranjas en Perú.

$$(Qx(\text{Colombia})/Qx(\text{Perú})) > (Qy(\text{Colombia})/Qy(\text{Perú})) \quad [2]$$

$$\text{Siendo: } (0,1155 / 0,1166) > (0,0377 / 0,0450) = 0,9906 > 0,8222$$

Donde $Qx(\text{Colombia})$ es la producción total por miles de toneladas de carne de pollo en Colombia, sin especialización; $Qx(\text{Perú})$ es la producción total por miles de toneladas de carne de pollo en Perú, sin especialización; $Qy(\text{Colombia})$ es la producción total por miles de toneladas de naranjas en Colombia, sin especialización; $Qy(\text{Perú})$ es la producción total por miles de toneladas de naranjas en Perú, sin especialización.

Así, a la luz de la teoría planteada, los datos apuntan en igual dirección de los supuestos explícitos e implícitos realizados, al igual que permitirían confirmar las hipótesis de trabajo acerca de la existencia posible de una ventaja comparativa

Tabla 13

Ventajas comparativas para Colombia y Perú con especialización y comercio

Especialización apropiada	Colombia	Perú	Total
Dotación de recursos (horas de producción por tonelada)	35,19995617	30,77994639	65,97990256
Carne de pollo (miles de toneladas)	4,0672	0	4,0672
Naranjas (miles de toneladas)	0	1,3864	1,3864
Total	4,0672	1,3864	5,4536

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

Tabla 14

Producción de Colombia y Perú con especialización equivocada

<i>Especialización equivocada</i>	<i>Colombia</i>	<i>Perú</i>	<i>Total</i>
Dotación de recursos (horas de producción por tonelada)	35,19995617	30,77994639	65,97990256
Carne de pollo (miles de toneladas)	0	3,5563	3,5563
Naranjas (miles de toneladas)	1,3260	0	1,3260
Total	1,3260	3,5563	4,8823

Fuente: elaboración del autor a partir de los datos referenciados.

(o menor desventaja relativa) de Colombia frente a Perú en la producción de carne de pollo; y, claro está, una de Perú sobre Colombia en la producción de naranjas, que evidentemente reporta ventajas absolutas en ambos bienes.

Finalmente, como se realizó con el anterior ejercicio, vale la pena revisar qué sucedería si la especialización en cuestión se ejecutara “equivocadamente” y de manera inversa en el bien menos productivo de cada país; es decir, qué sucedería si Colombia se especializara en producir naranjas y Perú lo hiciera de manera exclusiva en la producción de carne de pollo. La valoración en cuestión puede ser observada en la tabla 14, donde puede verse que aunque igualmente se daría un incremento importante de producción, este correspondería a un número inferior que aquel que se ha evidenciado desde la especialización indicada aquí como “adecuada”. Así, los precios “internacionales” tanto de naranjas como de carne de pollo no caerían a los niveles que se esperarían desde el contexto de especialización “adecuada”, por lo que los consumidores no gozarían de las mismas favorabilidades ya indicadas.

Así, gobiernos neoliberales, productores y empresarios capitalistas, con fines de lucro individual y a corto plazo, actuarán mancomunadamente en la búsqueda incansable de aquello en lo cual los pensadores románticos de la economía liberal han estado insistiendo como su fin último: la expansión universal de la producción para el

beneficio mutuo de la humanidad. *Bienvenidos a la prosperidad sin límites*, con las unificaciones del valor total mundial producido que supuestamente guiarán y asegurarán la maximización universal del consumo (una demanda mayor para una oferta mayor y creciente estructuralmente), cuyas cifras sin sobreproducción, ni crisis estructurales y cíclicas de auge o destrucción del modo de producción capitalista (ahora las llaman *burbujas*) ratificarían el maravilloso mundo de Smith y Ricardo; claro está, con todos los supuestos de armonía, competencia perfecta y equilibrio universal de los mercados.

CONCLUSIONES, ALCANCES Y LÍMITES

El presente trabajo no constituye un ejercicio completo de validación empírica de las ventajas o no del comercio internacional para un país concreto, desde todas las perspectivas teóricas posibles; solo pretende, usando como marco de referencia los planteamientos de los economistas clásicos sobre ventaja absoluta (Smith, 1776) y ventaja relativa o comparativa (Ricardo, 1817), revalidar el ejercicio crítico que desde la obra de Marx (1897) fue realizado en su momento. También pretende introducir algunos elementos de juicio adicionales en torno al cúmulo de supuestos que se requieren para el cabal cumplimiento de tales preceptos ilustrados en casi todos los textos de economía internacional (por ejemplo, Appleyar y Field, 2014).

Los bienes y países definidos *ad hoc* y utilizados para la valoración empírica no revisten de algún interés especial o particular a los objetivos del presente trabajo; habrían podido utilizarse múltiples combinaciones diferentes de pares de bienes, que igualmente cumplirían los requisitos y supuestos de los dos modelos descritos. La posibilidad de disponer de datos relevantes y la similitud de las economías colombiana y peruana tal vez fueron las únicas condiciones que llevaron a utilizar unos y otros.

La facilidad para demostrar con evidencia empírica robusta el cumplimiento de ambos modelos (ventajas absolutas y relativas para Colombia y Perú) y, de ello, el supuesto beneficio que generaría a todos sus nacionales una *especialización total* en aquellos bienes descritos son reflejo simple de la manera como los análisis económicos “puros”, en ausencia de contextos reales de mercado visualizados desde la economía política, pueden soportar cualquiera de las actuales decisiones liberales del comercio.

Es evidente la relevancia del tema, en medio del cúmulo de negociaciones, pactos y tratados de comercio internacional que algunas naciones han estado firmando recientemente, con marcado acento desde las definiciones provenientes del Consenso de Washington. En términos estrictos, una revisión crítica profunda y completa del tema requeriría incorporar los dos modelos neoclásicos más utilizados en la actualidad para validar tales contextos teóricos de negociación: a) el modelo de

factores específicos, de Samuelson y Jones; y b) el modelo Hecksher-Ohlin y sus cuatro teoremas fundamentales. Para esta será una tarea que el autor emprenderá en un próximo escrito, pues desborda los límites y alcances del presente; sin embargo, no sobra recordar aquí que ambos modelos tienen como punto de partida la aceptación explícita o implícita de la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, razón de más para haber desarrollado el presente trabajo.

Es clara entonces la relevancia para futuras investigaciones de adelantar ejercicios teórico-conceptuales y empíricos similares al aquí realizado, no simplemente tratando de encontrar aquellos datos que permitan “demostrar” que sus teoremas se soportan matemáticamente (algo que evidentemente puede hacerse con casi todo tipo de datos en la manipulación estadística, lo que se ha convertido en norma de los artículos de investigación “científica” de los neoclásicos-neoliberales), sino enfrentando tales hipótesis estadísticas con el verdadero fenómeno de interés en la economía: la realidad, la dinámica y la dialéctica de mercados amorfos que, como seres humanos, se encuentran inmersos en el proceso social, con conflictos de intereses de clase en relación con quienes gobiernan y dirigen la producción, a espaldas del consumo y las necesidades reales del grueso de la humanidad: una asignatura que definitivamente sigue pendiente para las futuras formas organizativas que sobrevengán al *Ancien Régime*.

REFERENCIAS

1. Agencia Nacional de Inteligencia (CIA) (s. f.). The World factbook. Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/rankorderguide.htm>
2. Amín, S. (1971). El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales. En *Imperialismo y comercio internacional (el intercambio desigual)*. México: Cuadernos de Pasado y Presente.
3. Amín, S. (2009). *La crisis. Salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis*. Madrid: El Viejo Topo.
4. Appleyard, D. y Field, A. (2014). *International economics* (8.ª ed.). Nueva York: McGraw-Hill & Irwin.
5. Bejarano, J. (1986). *Teoría de las estructuras de mercado*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
6. Bonefeld, W. (2004). Las políticas de la globalización: ideología y crítica. Recuperado de <http://rcci.net/globalizacion/fg041.htm>
7. Carbaugh, R. (2009). *Economía internacional* (12.ª ed.). México: Cengage Learning.
8. Cuevas, H. (1993). *Introducción a la economía* (5.ª ed.). Bogotá: Universidad Externado de Colombia,.
9. Chacholiades, M. (1992). *Economía internacional* (2.ª ed.). México: McGraw-Hill.
10. Dugger, W. y Sherman, H. (2000). *Reclaiming evolution: a marxist-institutionalist dialogue on social change*. Londres: Routledge Publishers.
11. Dornbush, R. (1994). *Macroeconomía*. México: McGraw-Hill.
12. Forstater, M. (2007). Adam Smith; David Ricardo; y Karl Marx. En *Little book of big ideas: economics*. Chicago: Chicago Review Press.
13. Forstater, M. (2008). Moral sentiments. En W. Darity Jr (Ed.). *International encyclopedia of the social sciences* (vol. 5, 2.ª ed.). Detroit: MacMillan.
14. Garcés, J. (1992). *La teoría neoclásica: equilibrio sin crisis* (tesis de maestría). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
15. Garcés, J. (2012). En equilibrio no hay crisis: crítica a los supuestos neoclásicos. *Revista Finanzas y Política Económica*, 4(1), 83-111.
16. Heilbroner, R. (1970). On the possibility of a political economics. *Journal of Economic Issues*, 4(4), 1-22.
17. Heilbroner, R. (1973). Economics as a “value-free” science. *Social Research*, 40(1), 129-143.
18. Heilbroner, R. (1990). Analysis and vision in the history of modern economic thought. *Journal of Economic Literature*, 28(3), 1097-1114.
19. Heilbroner, R. (1993). Was Schumpeter right after all? *The Journal of Economic Perspectives*, 7(3), 87-96.
20. Heilbroner, R. (1995). The nature of economics. *Challenge*, 38(1), 22-26.
21. Index Mundi (s. f.). Página web. Recuperado de www.indexmundi.com
22. Keynes, J. (1936). *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
23. Krugman, P. (2012). *Acabemos ya con la crisis*. Barcelona: Crítica.
24. Krugman, P. y Obstfeld, M. (1995). *Economía internacional. Teoría y política* (3.ª ed.). Madrid: McGraw-Hill.
25. Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política clásica*. (Sin referencia editorial).
26. Ocampo, J. (2005). *Más allá del Consenso de Washington*. México: Cepal.

27. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (s. f.). FAOSTAT. Recuperado de faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?pageid=339&country=44&lang=es
28. Porter, M. y Millar, V. (1985). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review*, 63(4), 149-160.
29. Revista Dinero (2012, 17 de febrero). Colombia aumentó en 4,3% producción de oro en 2011. Recuperado de www.dinero.com/economia/articulo/colombia-aumento-43-produccion-oro-2011/145001
30. Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. (Sin referencia editorial).
31. Robinson, J. (1942). *The economics of imperfect competition*. Londres: MacMillan.
32. Robinson, J. (1959). *Ensayos de economía pos-keynesiana*. México: Fondo de Cultura Económica.
33. Robinson, J. (1973). *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona: Ediciones Martínez Roca.
34. Rodríguez, Ó. (2003). *Estado y mercado en la economía clásica*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
35. Roncaglia, A. (1996). Why should economists study the history of economic thought? *European Journal of the History of Economic Thought*, 3(2), 296-309.
36. Roncaglia, A. (2005). *The wealth of ideas: a history of economic thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
37. Servicio Geológico de Estados Unidos (s. f.). Gold. Recuperado de minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/mcs-2012-gold.pdf
38. Shaikh, A. (1996). Capitalismo internacional en crisis. ¿Qué sigue? *Hojas Económicas*, 5(4).
39. Shaikh, A. (1996). En el capitalismo cada vez sobra más gente. *Herramienta*, 1.
40. Skidelsky, R. (2009). *El regreso de Keynes*. Barcelona: Crítica.
41. Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. (Sin referencia editorial).
42. Stiglitz, J. (1996). *Whither socialism?* Massachusetts: MIT Press-The Wicksell Lectures.
43. Stiglitz, J. (2002). *La promesa de las instituciones globales. El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
44. Stiglitz, J. (2003). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Bogotá: Taurus.
45. Stiglitz, J. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus.
46. Stiglitz, J. (2010). *Caída libre*. Madrid: Taurus.
47. Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Colombia: Taurus.
48. Sweezy, P. (1945). *Teoría del desarrollo capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
49. The Colombist (2011, 9 de noviembre). Una carta abierta a Greg Mankiw. Recuperado de <http://colombist.com/2011/11/09/una-carta-abierta-a-greg-mankiw/>