

BENEFICIOS DERIVADOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Con arreglo a la teoría clásica, los beneficios derivados del comercio exterior para un país o región, consisten en obtener indirectamente, a cambio de aquellos productos con respecto a los cuales un país goza de una ventaja comparativa en su producción (o una desventaja comparativa menor), más artículos o mejores de los que podrían ser producidos en el país con la misma cantidad de recursos, entendiéndose que el posible beneficio puede ser utilizado para obtener un mayor ocio, así como más o mejores artículos. De aquí que el comercio exterior implique cierto grado de especialización, o de "división internacional del trabajo". La especialización, sin embargo, no es fin en si misma, sino en tanto en cuanto aumenta la renta real o proporciona un beneficio neto nacional.

En la teoría clásica, se supone que la producción se lleva a cabo normalmente bajo la hipótesis de la productividad marginal decreciente, lo que es consecuencia del funcionamiento combinado de la ley de rendimiento decreciente y la ley de utilidad decreciente. Partiendo de la base de recursos naturales limitados cuantitativamente, conforme se aplican más mano de obra y capital a estos recursos naturales la producción por unidad de mano de obra y/o capital invertidos disminuye a partir de cierto límite. Conforme aumenta la producción de algunos artículos con relación a la producción total, el valor de intercambio por unidad de estos artículos disminuye, esto es, el valor de este artículo, en comparación con otros artículos, disminuye, y así la relación real de intercambio expresada en mercancías, o relación bruta de intercambio por otras mercancías disminuye.

Si todos los artículos fuesen producidos con arreglo a condi-

ciones de coste creciente, cada país tendería a producir cierta cantidad de cada artículo (exceptuando aquellos artículos cuyo coste de producción, incluso para una producción muy pequeña, excediese de los precios a que pueden obtenerse en el extranjero) y la "especialización" sería solamente parcial, esto es, consistiría en que algunos productos se produjesen en cantidad insuficiente para abastecer el consumo nacional, mientras que otros productos serían producidos en cantidades suficientes para satisfacer la demanda nacional y proporcionar un sobrante para la exportación.

La escuela clásica creyó que las manufacturas eran producidas con arreglo a condiciones de costes constantes o decrecientes. En la medida en que esto es cierto, el único freno para la especialización completa sería la disminución en el valor por unidad de los productos conforme aumentase la producción, o en otras palabras, la disminución del valor comercial del artículo (empeoramiento de la relación de interacción en mercancías). Sin embargo, no hay diferencia cualitativa alguna, en el comportamiento de las funciones de coste a largo plazo de los productos primarios y manufacturados, aunque existe probablemente una diferencia de grado. Existe una ley universal de costes a largo plazo, a saber: conforme la producción de un producto determinado aumenta con relación a la producción de una región o país, el coste real por unidad de producción aumenta (1). Daré por supuesto de ahora en adelante que toda producción en todo lugar se lleva a cabo con arreglo a condiciones de costes crecientes a largo plazo, teniendo en cuenta las excepciones corrientes imputables a factores dinámicos, tales como nuevas invenciones, adelantos tecnológicos y la emigración interregional de factores de producción.

Incluso para los economistas clásicos, la doctrina del beneficio nacional debido a la especialización parcial conduce lógicamente al comercio libre solamente bajo ciertas hipótesis.

En primer lugar, se supone que los mercados son de libre com-

(1) Para el argumento en el que yo apoyaría esta posición poco corriente, remito al lector a mi "Suplemento" de enero de 1950 a la reimpresión de mi artículo de 1932 sobre las "curvas de coste y curvas de oferta", en Richard W. Clemence, editor, *READING'S IN ECONOMIC ANALYSIS*, Cambridge, Mass., U. S. A., 1950, vol. II, págs. 31-35.

potencia, de tal forma que los precios del mercado reflejan, aproximadamente, al menos, los diversos costes y el atractivo relativo de la producción de los distintos artículos debido a los beneficios de afluencia. No se considera que el mercado es un tasador perfecto de valores reales, pero sí que hace tasaciones más exactas de las que surgirían como consecuencia de fijar los precios a la venta, o de fijarlos política o burocráticamente sin tener en cuenta los costes de los productores o las preferencias de los compradores.

En segundo lugar, todo el análisis está basado en consideraciones a largo plazo. No consideraremos las posibles excepciones a corto plazo, las concesiones políticas por estas excepciones son rechazadas deliberadamente por implicar barreras para la realización de los mayores beneficios a largo plazo.

En tercer lugar, la doctrina clásica del libre comercio da por suelta la ocupación total (al menos a largo plazo) y da por hecho que como consecuencia del comercio libre, hay empleo de mejor calidad en lugar de más empleo.

En cuarto lugar, desde el punto de vista clásico, debe entenderse que se prescinde del efecto del libre comercio sobre la distribución de la renta nacional (cuestión distinta de la cantidad de renta disponible para la distribución) o bien que supone que la distribución, con arreglo al comercio libre, será tan "buena" o "mejor" que con protección. Para los primeros economistas clásicos ingleses esta última era la hipótesis predominante, y para la Inglaterra del siglo XIX era adecuada. La protección inglesa benefició directa y principalmente a la agricultura. Suponiendo que exista una movilidad perfecta de capital y mano de obra entre la agricultura y otras actividades, la protección benefició principalmente a los terratenientes, que eran, en términos generales, la clase más rica de la sociedad, mientras que el libre comercio significaba alimentos baratos así como otros artículos consumidos por los trabajadores, y beneficiaría por ello más claramente a la clase obrera. Sin embargo, incluso para las condiciones inglesas, la hipótesis de que el libre comercio no provocaría una desigual distribución de la renta nacional era únicamente válida si se admite como deseable una redistribución relativa a favor de los obreros, e incluso una transferen-

cia absoluta de ingresos de los terratenientes a los obreros (y a otros empresarios distintos de los agrícolas).

El comercio libre funciona para hacer algunos artículos relativamente más baratos y otros artículos relativamente más caros. Funciona, por lo tanto, relativamente, para reducir los ingresos de factores ocupados en las industrias protegidas y para aumentar relativamente los ingresos de factores ocupados en las industrias de exportación. Por la misma razón, funciona para reducir, relativamente, la renta real de las clases consumidoras que son grandes compradores de artículos de exportación y para aumentar relativamente la renta real de aquellas otras clases que son grandes compradores de artículos hasta ahora protegidos. Todos estos aumentos y disminuciones "relativos" puede que sean también aumentos y disminuciones absolutos, y se pueden concebir casos donde el comercio libre, si no va acompañado de otras medidas, no sólo provocaría una distribución relativa de la renta más desigual (abstracción hecha de la definición de desigualdad de distribución), sino asimismo una disminución absoluta de la renta de los sectores más pobres de la población.

Esto, sin embargo, es igualmente cierto con respecto a la protección. Más aun, si se da por hecho que el librecomercio aumentará (o incluso no disminuirá) la renta nacional, entonces siempre será teóricamente posible mediante impuestos, subvenciones, u otras medidas análogas, redistribuir la renta nacional: (a) para evitar que cualquier clase reciba una participación inferior de la renta nacional total; (b) para evitar que cualquier individuo o clase de individuos sufra una disminución absoluta en sus rentas, como consecuencia de la adopción del comercio libre (2).

En quinto lugar, siempre fué hipótesis de los economistas clásicos la movilidad perfecta de los factores como consecuencia de las diferencias en ganancias reales. En realidad, esta era una concesión más amplia de lo necesario. Todo lo que necesitaban suponer era que los precios de los factores estaban determinados en mercados de libre competencia lo cual estaba implícito en la hipótesis

(2) Ver mi obra: "Studies in the Theory of International Trade". New York, 1937, pág. 534.

anteriormente expuesta sobre la competencia. Dada la flexibilidad de precios de los factores como consecuencia de las condiciones relativas de la oferta y la demanda, no hay ninguna necesidad de insistir sobre la movilidad de los factores, excepto el supuesto de no admitir movilidad *perversa* o lo que es lo mismo, una tendencia establecida de los propietarios de los factores a elegir ocupación allí donde tales factores recibirán pequeñas ganancias. Si todos los factores estuviesen permanentemente bloqueados en sus ocupaciones originales, el comercio libre alteraría la estructura de precios y la distribución relativa de la renta, pero no efectuaría ningún cambio en la asignación de recursos productivos (excepto el caso en que por bajo de ciertos tipos de interés mínimo algunos factores serían mantenidos ociosos por sus dueños con preferencia a su empleo).

Cuanto mayor sea el grado de movilidad de los factores (hasta la fase de *movilidad efectiva*, definida como el grado de movilidad en el que se igualarían el régimen de ingresos reales de cualquier clase homogénea de factores cualquiera que fuese el nivel empleado de los mismos) mayor será el grado en que los beneficios potenciales del librecambio serán efectivos. Pero aun cuando esta movilidad real sea escasa, el librecambio no dejaría de aumentar la renta nacional total. Aun cuando la movilidad fuese nula, y el volumen y estructura de la producción nacional no les afectase, por lo mismo el librecambio, se realizarían, no obstante, ganancias por la ampliación de la capacidad de elección en el consumo entre los distintos bienes que podrían comprarse con una renta. No hemos considerado hasta ahora, sin embargo, la importancia y validez de las hipótesis del librecambio, es decir, si admitimos o no la libre competencia de mercados a largo plazo, y tampoco hemos tomado en cuenta la posibilidad de una acción compensatoria por parte del Estado siempre y cuando el librecambio ocasionase una alteración indeseable en la distribución de la Renta Nacional.

Llegamos ahora, sin embargo, a un fallo lógico de considerable importancia de la doctrina del librecambio tal como fué expuesto por la mayoría de sus defensores y como ha sido expuesto aquí hasta ahora. Mantenían los clásicos que el libre comercio era be-

neficioso no sólo para el mundo en general sino para cada país que lo adoptase, incluso aunque lo adoptase aisladamente. Frecuentemente admitían implícitamente, en su teoría, la hipótesis de que la única elección disponible para los países estaba entre el comercio completamente libre y la abstención completa de comercio, hipótesis que hizo que su teoría fuese válida lógicamente, pero irreal. O bien, alternativamente, se apoyaban en otra hipótesis, lógicamente falsa, de que el movimiento de la protección al comercio libre no alteraría la relación real de intercambio expresada en mercancías, o los precios relativos a los que las exportaciones se cambiaban por importaciones.

Hubo a este respecto escisión en las filas de los librecambistas. Algunos de estos, especialmente Torrens, John Stuart Mill, Marshall, Edgeworth, Taussig, admitieron desde el principio que la sustitución unilateral por parte de un país del comercio libre por el proteccionismo, alteraría la relación real de intercambio en contra de dicho país. La mayoría de los librecambistas, sin embargo, ignoraron el problema o negaron dogmáticamente su existencia, ya que su método de análisis les vedaba el logro de la verdad por trabajar con modelos en los cuales se operaba con curvas de oferta y demanda recíproca con valores crecidos de elasticidad (teóricamente, de elasticidad infinita) de forma tal que la relación real de intercambio no podía cambiar. Afortunadamente para estos últimos, los restantes economistas clásicos que se percataron de la situación, estaban, a excepción de Torrens, demasiado convencidos de las ventajas del librecambio, pese a este fallo lógico que hemos mencionado para que pusieran en evidencia tal error, y, de otra parte, salvo raras excepciones, los ardientes proteccionistas eran demasiado incompetentes como economistas teóricos para conocer a fondo la cuestión y explotarla con eficacia en su propio beneficio. Con el renacimiento moderno del proteccionismo dentro de las filas de los economistas contemporáneos de algún relieve y, de otra parte, con el mayor empleo del análisis económico por parte de los economistas realizado sin tomar en consideración los resultados de tal análisis, el problema ha sido puesto de nuevo sobre el tapete de la actualidad y debatido insistentemente durante los últimos años.

Taussig ha admitido que si un país adoptase el librecambio, la relación real de intercambio podría moverse contra él, sin embargo, pese a ello ha mantenido que las ganancias de una mejor asignación de los recursos compensaría en exceso tal pérdida derivada del empeoramiento de la relación real de intercambio. Esto es, sin embargo, sólo una posibilidad o, quizá más aún, una probabilidad, pero la posibilidad teórica de que ello sea cierto puede ser demostrada rigurosamente. Edgeworth, con una argumentación menos depurada, demostró que se obtendrían ganancias como consecuencia de una adopción progresiva de la protección sólo hasta un punto concreto que no se podía determinar con precisión en la práctica, sin embargo, mantuvo que una vez que un Estado se apartaba del librecambio total era muy probable que fuese más allá del punto en el cual la protección proporcionaría una ganancia neta, aun cuando se persiguiese sobria y concienzudamente el interés nacional y se apartara en vez de como una rendición a las presiones de intereses especiales que buscan cobijo de las consecuencias de su falta de eficacia. Dos generaciones antes, Torrens había admitido que la protección general sería dañina para el mundo en general, y probablemente para todos los países individualmente, y limitó su uso de la teoría de los precios relativos en el mercado para defender las proposiciones de que el comercio libre unilateral era perjudicial nacionalmente, y que la eliminación de su arancel sería beneficiosa para Inglaterra sólo si se hiciese en calidad de "reciprocidad" o por la eliminación simultánea, por parte de otros países, de sus derechos con respecto a exportaciones británicas.

La teoría de los precios relativos del mercado es, sin duda alguna, una teoría válida teóricamente desde un punto de vista nacionalista para la protección. Sin embargo, el peso que se le debiera dar en la práctica es una cuestión razonablemente debatible. Para justificar el recurrir a la protección como una política a largo plazo por parte de cualquier país, sería necesario: 1), que la "demanda recíproca" del mundo exterior en general *vis-a-vis* de dicho país tenga poca elasticidad; 2), que su propia "demanda recíproca" *vis-a-vis* con relación al mundo exterior tenga una gran elasticidad; 3), que si un país adopta la protección no producirá como consecuencia medidas imitativas, defensivas o de represalia por parte de

países con quienes tiene importantes relaciones comerciales, y 4), que si un país adopta la protección ésta será administrada con un elevado grado de habilidad e integridad. Estoy convencido que estas condiciones son lo suficientemente restrictivas todas juntas para garantizar que el campo para una protección beneficiosa a largo plazo nacionalmente, es en la práctica muy limitada. Desde el punto de vista internacional, además, la defensa del comercio libre permanece intacta; la protección a largo plazo puede perjudicar a todos los que la practican y no puede beneficiar a nadie excepto ocasionando mayores perjuicios a otros. La única excepción que hay que hacer a esta conclusión, desde un punto de vista internacional es que si hay un país pobre que se beneficia mediante la adopción, por su parte, de la protección, y si los países que son perjudicados por ella son países ricos, la mejora en la distribución internacional de la renta que se produce como consecuencia puede ser una compensación adecuada a la reducción en la renta mundial total.

Finalmente, aunque es lógicamente una teoría a corto plazo, y se ha dejado, por lo tanto, a un lado hasta ahora en la discusión, debemos considerar la teoría proteccionista sobre el "país joven" o "industria naciente". Esta es una de las teorías más viejas a favor de la protección, incluso la expresión "industria naciente" data al menos del siglo XVII. Sin embargo, fué objeto de un desarrollo entusiasta y elaborado por primera vez, por parte de Friedrich List, a principios del siglo XIX, y todas las exposiciones modernas de ésta se hallan, consciente o inconscientemente, bajo la influencia de la doctrina de List.

Ningún economista de importancia ha discutido jamás la validez teórica de la teoría a favor de la protección a la "industria naciente", argumento en virtud del cual la protección temporal puede acelerar el establecimiento y desarrollo de industrias beneficiosas en potencia. No obstante, cuando la teoría ha sido rechazada, ha sido por razones prácticas e históricas: 1), la selección de industrias que van a ser protegidas ha sido frecuentemente arbitraria o irracional; 2), una vez que se concede la protección por cualquier razón abre el camino a la protección promiscua e ineficaz; 3), la protección hacia una industria determinada es tan pro-

bable que ahogue o retrase su progreso genuino hacia una independencia económica como que lo estimule, ya que proporciona a los que se hallan en la industria un cobijo contra las consecuencias normales de la inercia, ineficacia o monopolio restrictivo; 4), en la experiencia pasada, la protección ha tendido generalmente a hacerse permanente, en vez de ser eliminada cuando la industria ya no lo necesita, o cuando la industria ha demostrado una incapacidad permanente para funcionar sin ayuda artificial; y 5), la perspectiva de la posibilidad final de una industria de funcionar con éxito sin protección, no es una razón suficiente, incluso para la protección temporal, pues mientras se está concediendo protección ello indica gastos para la nación en general, inclusive para otras industrias que tienen que funcionar sin el beneficio de la ayuda especial. Todas éstas son, a mi modo de ver, objeciones de peso, convincentes por sí mismas y apoyadas por más de un siglo de experiencias que lo comprueban. Además, aun cuando una nueva industria promete un futuro floreciente y pasar a ser un día una parte altamente beneficiosa de la economía nacional, será a menudo conveniente ayudarla, mientras alcanza su madurez, mediante subvenciones mejor que con medidas de protección. El coste de la ayuda aparece más claro y más fácil de calcular. El peso de la ayuda puede ser en ese caso colocado donde le corresponde racionalmente, o donde se desea que recaiga, en vez de recaer fortuitamente en aquellos que da la casualidad que son los consumidores del producto de la industria. El mercado para el producto en cuestión se deja entonces en libertad para que crezca hasta el límite de su potencialidad natural, en vez de ser restringido artificialmente por el elevado precio que, en ausencia de una subvención directa provocan las alzas en los aranceles en los costes de producción. Los elevados derechos de importación para los productos cuya producción nacional se tenía la intención de estimular, han tenido frecuentemente el efecto inverso. Al hacer los artículos en cuestión demasiado caros, excepto para una clientela limitada, han hecho que la industria no parezca atractiva a los industriales debido a las aparentes limitaciones del mercado potencial.

Hasta bastante recientemente, yo había supuesto que todo o casi todo de lo que he estado diciendo hasta ahora en esta confe-

rencia no estaba sustancialmente en controversia, al menos entre economistas profesionales, y hubiera creído, quizá, que estaba abusando de su paciencia y buena voluntad al presentar un asunto tan trillado a ustedes.

Sin embargo, me he percatado de que ha estado fluyendo de fuentes distinguidas, y especialmente del personal técnico de las Naciones Unidas, luz nueva (o parcialmente nueva) sobre estos asuntos, especialmente para lo que afectan a los países poco desarrollados. La doctrina de que la división internacional del trabajo, de acuerdo con los costes comparativos, es beneficiosa, no resulta verdad, nos dicen, al menos en lo que respecta a las relaciones comerciales entre países "desarrollados" y "no desarrollados". El intercambio, por parte de dichos países, de productos primarios por las manufacturas de los países desarrollados, aunque especialmente beneficioso para estos últimos, es positivamente perjudicial para los primeros.

En ninguna de esta literatura que yo he visto he podido descubrir exactamente lo que es un país "no desarrollado", y por qué, si la exportación de productos primarios a cambio de manufacturas es perjudicial para países exportadores, el mundo no se apiada de Dinamarca, exportadora de mantequilla y tocino; de Nueva Zelanda, exportadora de carne de cordero, mantequilla y lana; de Australia, exportadora de lana y trigo; de California, Iowa, Nebraska, etc.

Muy recientemente me han llamado la atención sobre un documento de las Naciones Unidas, "The Economic Development of Latin America and its Principal problems", 1949, elaborado por el profesor Raúl Prebisch, como un lugar donde yo podría obtener las aclaraciones necesarias sobre estos asuntos. Por este documento me enteré de que la doctrina del beneficio mutuo de la división internacional del trabajo es un dogma anticuado:

"En América Latina la realidad está minando el cuadro anticuado de la división internacional del trabajo, el cual, después de adquirir gran importancia en el siglo XIX, continuó ejerciendo considerable influencia académica hasta muy recientemente.

"Dentro de esta estructura, la tarea específica que recayó sobre América Latina, como parte de la periferia del sistema económico

mundial, fué la de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales.

"No había ningún espacio en este cuadro para la industrialización de los nuevos países."

Cualquiera que conozca en lo más mínimo los verdaderos escritos de la escuela clásica inglesa, sabe que intelectual y temperamentalmente sus miembros eran incapaces de demarcar derechos a industrias determinadas para países determinados, excepto basándose en el único criterio de que los países debieran asignar sus recursos de tal modo que obtuvieran las ganancias económicas máximas. Cualesquiera que puedan haber sido sus pronósticos, no hubiera negado a América Latina, o a cualquier otra región, plenos derechos y justificación para establecer cualquier tipo de industria económicamente saludable. No había ningún espacio en su cuadro para solucionar los problemas económicos mediante la invocación de celos territoriales, practicando complejos nacionales de superioridad o haciendo concesiones a los complejos nacionales de inferioridad.

Todo lo que encuentro en el estudio de Prebisch, y en otra literatura de carácter similar que emana de las Naciones Unidas y de otros lugares, es la identificación dogmática de la agricultura con la pobreza, y la explicación de la pobreza agrícola mediante leyes históricas naturales inherentes a los productos agrícolas, por virtud de las cuales los productos agrícolas tienden a intercambiarse por manufacturas con arreglo a precios relativos, que empeoran continuamente, el progreso tecnológico tiende a limitar sus ventajas a la industria manufacturera, y las poblaciones agrícolas no obtienen el beneficio del progreso tecnológico en las manufacturas ni siquiera como compradores, porque los precios de los productos manufacturados no disminuyen con la baja en sus costes reales. Estas leyes naturales, a mi modo de ver, son en su mayoría fantasías maliciosas, o conjeturales o historia falseada, o, en el mejor de los casos, meras hipótesis relativas a períodos específicos, y que requieren comprobación objetiva y serena.

Admito, sin peros, que existe dicho fenómeno de los "países no desarrollados" en algún sentido de la expresión, y que "el poco desarrollo" presenta especiales problemas, y yo intentaré tratar

con estos problemas específicamente en una conferencia más adelante. En este punto, sin embargo, quiero examinar la verdad, y si es verdad, considerar las posibles explicaciones de la asociación causal de la agricultura con la pobreza, y la industrialización con la prosperidad, sobre lo cual insiste la literatura de "desarrollo económico".

Que la agricultura no está necesariamente asociada con la pobreza se pone de manifiesto cuando uno considera Australia, Nueva Zelanda, Dinamarca, o Iowa y Nebraska. Que la industrialización no está necesariamente asociada con la prosperidad se pone de manifiesto cuando uno considera Italia o España. Sin embargo, es sin duda verdad que la mayoría de los países más pobres tienen en gran parte poblaciones rurales, y que en la mayoría de los países, los ingresos en dinero *per capita* de la población rural son inferiores a los de la población urbana. Esto debe ser admitido, pero muy poco más, a la literatura ya muy extensa y que crece rápidamente, y que presenta la industrialización como el seguro remedio de la pobreza.

Permítaseme buscar argumentos adicionales en la literatura económica. En un artículo (3) de 1946, un estadístico y economista americano, Louis H. Bean, presentó estadísticas sobre una amplia selección de países, implicando mostrar que cuanto mayor sea la proporción de población en industria secundaria (manufacturera) y terciaria (servicios y profesiones), mayor será el ingreso *per capita*. La correlación positiva total sin manipulaciones no era notablemente alta, pero al agrupar los países de una forma sustancialmente arbitraria, Bean logró mostrar que dentro de cada grupo había una correlación negativa elevada entre la proporción de la población agrícola a la población total y la renta *per capita*. Sin el más ligero intento para apoyar esta teoría, Bean aceptó esta correlación como una demostración de que la elevada proporción de la población agrícola a la población total era la causa de la baja renta *per capita*, y que la industrialización era un remedio seguro para la

(3) "International Industrialization and Per Capita Income", National Bureau of Economic Research, "Studies in Income and Wealth", vol. VIII. Nueva York, 1946, págs. 119-44.

pobreza. Sin presentar ninguna prueba excepto las estadísticas de renta *per capita* y los porcentajes de población agrícola con respecto a la población total en distintos países, Bean pudo llegar a conclusiones tan notables tales como que "si fuese posible industrializar a China hasta llegar a un punto en que la población agrícola fuese del 50 por 100 en vez del 75 por 100, su renta *per capita* ascendería de 50 a 150 dólares aproximadamente, o sea tres veces".

Aun cuando yo no pretendo haber investigado el asunto me siento seguro de que, si se dispusiese de datos, se podría demostrar que la correlación positiva entre los porcentajes de las poblaciones nacionales que fuesen dentistas o peluqueros y las rentas nacionales *per capita* eran aún más elevadas que las correlaciones de Bean. Si siguiésemos su lógica, aceptaríamos esto como una demostración de que la forma de remediar la pobreza es aumentar el número de dentistas y salones de belleza. Este caso es quizá un caso extremo, pero es extremo en la franqueza y claridad con que expone el método mediante el cual se llegaron a sus conclusiones, no en el carácter básico de su método lógico.

La teoría más antigua de un economista rumano, Mihaïl Manoïlesco, con el cual yo tuve un debate que no fué satisfactorio para ambos hace muchos años (4), pertenece a la misma escuela de ideas. Manoïlesco mantiene que, debido que en todos los países la renta *per capita* es más elevada en las manufacturas que en la agricultura, los países predominantemente agrícolas aumentarán su renta *per capita* si mediante el establecimiento de protección arancelaria para las manufacturas aumentan la proporción de la mano de obra empleada en las manufacturas.

Cualquiera que sea la relación causal de la agricultura con la pobreza, de una cosa podemos estar seguros: no es sencilla. Ya he citado el hecho de que hay países que son predominantemente agrícolas, pero que, no obstante, son prósperos. Esta es una verdadera dificultad para la doctrina de que la agricultura significa pobreza, y requiere explicación. Existen también grandes diferencias en la

(4) Veán Manoïlesco. *The Theory of Protection and International Trade*, Londres 1931; mi crítica de este libro en el "Journal of Political Economy", XI (1932), 121-5; y Manoïlesco, *Die Nationalen Produktivkräfte und der Aussenhandel*, Berlín 1937, págs. 227-30, 275.

prosperidad de distintas regiones agrícolas dentro del mismo país. En la primera parte de la década 1940-1950 una investigación americana mostró que la renta por familia agrícola en el condado de más elevada renta, en Iowa, era treinta y nueve veces mayor que la renta por familia agrícola en el condado de más baja renta, en Kentucky. Está claro que no podría haber sido sólo la agricultura la responsable de la pobreza en Kentucky y que la agricultura no era una barrera para la prosperidad en Iowa. Como ha indicado el profesor Theodore Schultz, de la Universidad de Chicago, esta proporción de 1:39 es exactamente el mismo que el que Colin Clark encontró que existía entre los ingresos *per capita* de la China y los EE. UU.

Sin embargo, supongamos por el momento que en todas las regiones y sin excepción la renta monetaria es más elevada *per capita* en las manufacturas que en la agricultura, y que cuanto más elevada sea la proporción de población no agrícola más elevada será la renta *per capita*. Supongamos también que la población rural puede obtener empleo en las manufacturas en condiciones de igualdad con la población urbana, y que no existen ninguna diferencia biológicas o culturales, o de otra clase en calidad entre la población rural y la urbana. ¿Qué posibles explicaciones podrían ofrecerse entonces para las diferencias entre las rentas rurales y urbanas *per capita*?

Un posible factor aclarativo sería que las familias agrícolas son mayores que las rurales, esto es, que o los niños de granja sobrevivían en una proporción mayor que los niños de la ciudad, o que los padres de granja decidían tener más niños (o tenían mayor fertilidad) que los padres de la ciudad.

Otro factor posible sería que los datos correspondientes a las rentas monetarias engañan como medidas de rentas reales. Hay rentas rurales ocultas en la ocupación de casas propias o en alquileres bajos, en combustible y alimentos producidos por sí mismos, y en muchos servicios que son producidos dentro del hogar rural, pero que en las ciudades ha de ser pagado con dinero. En una familia urbana puede que hayan varios que aporten ingresos en dinero y en la familia rural sólo uno que se reconozca como tal, pero los servicios domésticos prestados por el ama de casa y sus hijos

son necesarios también en el hogar de la ciudad, pero a menudo son comprados con dinero. No es sólo una cuestión de lavado de ropa, cocina, sastre y modista, sino también de suministro de agua, y seleccionar, almacenar y empaquetar alimentos. Un estudio del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos realizado en 1941, encontró que la renta monetaria de los granjeros americanos de rentas bajas habían de ser aumentadas en dos terceras partes para obtener una verdadera medida de renta comparable con las rentas urbanas. La corrección por esta razón es, por lo tanto, de mucha importancia, al menos en los Estados Unidos.

Hay también una "renta-negativa" urbana oculta en comparación con las rentas rurales. Esto se debe a los costes más elevados de las ciudades para los mismos artículos y servicios de que disponen los habitantes rurales. Consiste (o puede consistir), no pretendo ser un experto en estas cuestiones, y no sé de ningún estudio serio sobre esta materia, en necesidades extra con que el habitante urbano tropieza y cuyo coste no es deducido de su renta en dinero en los cálculos corrientes. Tales serían: las necesidades extra de prendas de vestir que las convenciones urbanas imponen o las condiciones de empleo; el coste de educación técnica; cuotas sindicales; el coste del transporte para ir al trabajo; la vida de trabajo más corta; y probablemente otras cosas de las que no estoy enterado. Esto es también, o puede ser, una importante y posible explicación de las diferencias entre las cifras de las rentas urbanas y rurales *per capita*. La literatura económica, que basa recomendaciones de política económica en las diferencias en las rentas monetarias registradas entre la vida rural y urbana aparentemente, no ve la necesidad de tener en cuenta las diferencia entre las zonas rurales y urbanas, respecto del significado con relación al bienestar general y económico de una dada renta monetaria.

Hay todavía otra fuente de error estadístico en las comparaciones ordinarias entre las rentas *per capita* agrícolas y urbanas cuando, como frecuentemente es el caso, "el valor del producto añadido por manufactura por obrero" se usa como la base para medir la producción urbana *per capita* a fin de compararla con la producción *per capita* rural. Frecuentemente se pasa por alto o no se tiene en cuenta el hecho de que cuando los datos sobre el "valor de pro-

ducto añadido" se dividen entre un número de obreros para obtener la producción por obrero, se dejan fuera de la cuenta importantes partidas de gastos, distintas de la mano de obra: el interés del capital empleado y la depreciación y desuso del capital, impuestos u honorarios para servicios especiales, tales como agua, alcantari-llado, iluminación, entretenimiento, limpieza y reparación de calles, protección de la policía, etc.

Finalmente, recordando que la hipótesis en consideración es que la población rural tiene capacidad para ocupar empleos urbanos, en condiciones de igualdad con los obreros urbanos y, no obstante, permanece trabajando en la tierra, no se debiera pasar por alto la posibilidad de que los obreros rurales eligen deliberadamente la vida rural a pesar de sus rentas materiales más bajas, porque la prefieren y que dicha preferencia no debiera ser desatendida arbitrariamente.

Tomemos ahora en su valor aparente las cifras de renta monetaria, y admitamos que es verdad para todas las regiones que cuanto más baja sea la proporción de población agrícola a la total, más baja será la renta *per capita*. De aquí no se sigue que dentro de cualquier región las rentas agrícolas *per capita*, considerando familias de la misma composición, sean inferiores a las rentas no agrícolas, o que las elevadas rentas *per capita* son la consecuencia de la baja proporción de la población agrícola a la población total.

Supongamos que en una región determinada, Iowa, por ejemplo, los granjeros son prósperos. Debido a que tienen elevadas rentas, producirán menos servicios para sí mismos, comprarán más en las tiendas, y alquilarán más servicios especializados del consumidor. Sus rentas tienden probablemente también a ser altas, al menos en parte, porque se dedican a la agricultura especializada. Por lo tanto, comprarán más maquinaria, materias primas, alimentos, servicios especializados, energía, y mantendrán más tiempo a sus hijos en los colegios. Para distribuir todas estas mercancías y suministrar todos estos servicios la proporción de población no rural a la rural aumentará. Sin duda alguna, está claro que sería absurdo entonces decir que las elevadas rentas *per capita* de la región eran la consecuencia de la elevada proporción de población no rural a la total. Por el contrario, serían las elevadas ganancias *per capita* de los agricul-

tores las que serían la causa y explicación de la elevada proporción de población no rural a la rural. En los lugares en que los granjeros sean pobres, la población no rural que sirve a la comunidad agrícola será pequeña y probablemente también pobre. Donde los agricultores sean prósperos, la población no rural empleada en las industrias terciarias será grande, y probablemente también próspera. La pobreza agrícola es la causa, no la consecuencia, de la elevada proporción de la población dedicada a la agricultura.

Supongamos ahora: que los obreros agrícolas tienen rentas reales mucho más bajas por término medio que los obreros en las industrias manufactureras; que no hay ninguna diferencia significativa de calidad entre los obreros agrícolas y los industriales ya sea como consecuencia de una emigración selectiva, o de diferencias en los orígenes raciales o por cualquier otra causa; y que el promedio de las rentas reales pudiera ser elevado si la población rural pudiese ser atraída a la industria. ¿Por qué no debiera esta situación corregirse por sí misma mediante la emigración espontánea de los obreros rurales a las zonas industriales hasta que las rentas reales se igualaran en el campo y en la ciudad?

No es una respuesta suficiente el decir que no habría oportunidades de empleo en las ciudades de no tomarse medidas especiales, ya que si hay un mercado competitivo de mano de obra los obreros rurales podrán obtener empleos ofreciendo sus servicios a precios más bajos que los precios urbanos reinantes, y la renta real se moverá hacia la igualdad entre la ciudad y el campo. Para explicar una situación crónica tal como ésta, por lo tanto, es necesario recurrir a obstáculos al movimiento de los obreros agrícolas hacia la industria que funciona en las zonas rurales mismas, o en las zonas urbanas, o en ambas.

No es difícil encontrar dichos obstáculos. Quizá haya inercia por parte incluso de los jóvenes en las zonas rurales, o quizá no tengan la educación y el entrenamiento técnico necesario para que sean aceptados como obreros de una fábrica, o quizá no estén enterados de las oportunidades que están abiertas para ellos en las ciudades, aunque éstas sólo explicarían parcialmente por qué en las industrias no se trasladan a las zonas rurales en busca de mano de obra barata. El remedio aquí no sería la estimulación artificial

de la industria, sino más bien la adecuada educación de la población rural. También puede que haya sindicatos laborales cerrados en las ciudades, que dificultan la entrada en ocupaciones industriales y fijan condiciones de entrada que intencionadamente o no, son más difíciles de satisfacer para los trabajadores rurales que para los urbanos. El remedio apropiado en este caso sería el suprimir dichos monopolios laborales.

Supongamos ahora que las rentas reales son más bajas en la agricultura que en la industria, y que mediante protección arancelaria o subvenciones se puede hacer que la industria se amplíe y atraiga obreros del campo a las ciudades. ¿Es ésta una buena política económica?

La respuesta correcta depende del por qué la renta real *per capita* es más baja en la agricultura que en la industria. Puede que haya una explotación urbana de la agricultura, mediante una fijación monopolística de precios o por monopolios laborales en las fábricas, los cuales, al forzar un aumento en los salarios, fuerzan también un aumento en los precios, que la población agrícola tiene que pagar por los productos y servicios urbanos, incluyendo los servicios gubernamentales. El arancel apoyado como medio de proporcionar mejores oportunidades de empleo para la población agrícola, puede ser en sí un instrumento importante mediante el cual los ingresos reales agrícolas se reduzcan. El Gobierno puede que también actúe para rebajar la renta real de la agricultura mediante sus impuestos, principalmente, basados directa o indirectamente, sobre la agricultura, y destinando sus gastos principalmente para el beneficio de la población urbana. Aun cuando la población rural puede que tenga renta *per capita* inferior a la urbana, puede que sea, no obstante, la única parte económicamente saludable de la población, la única parte que da buen valor a la comunidad a cambio de lo que recibe de ésta. En los casos en que la situación es —como sucede frecuentemente— una situación de explotación urbana de la población rural, el proponer como remedio una subvención más de la industria urbana como una manera de atraer obreros rurales a la ciudad es equivalente a proponer el remediar la explotación de las abejas por parte de los zánganos transformando las abejas en zánganos también. Está claro que sólo podrán tra-

bajar mientras queden todavía abejas en los campos para ser explotadas.

La impugnación de una mala teoría no impugna necesariamente las conclusiones a que se han llegado mediante dicha teoría. No es mi posición el que el camino hacia el progreso económico no es, para muchos países e incluso para la mayoría de los países, en la industrialización y urbanización. Yo he admitido, en realidad, que conforme cualquier país o cualquier región alcance mayor prosperidad, tenderá normalmente a aumentar la proporción de su población no agrícola. Mi posición es distinta y yo ahora la expondré franca y positivamente por primera vez. El problema real en los países pobres no es la agricultura como tal, o la ausencia de manufacturas como tales, sino la pobreza y el atraso, agricultura pobre, o agricultura pobre e industria pobre, el remedio es eliminar las causas básicas de la pobreza y del atraso. Esto es igualmente verdad en principio, y probablemente casi igualmente verdad en la práctica, tanto para los países industrializados como para los países predominantemente agrícolas. La distribución equívoca de los recursos entre la agricultura y las manufacturas es probablemente rara vez una causa importante de pobreza y de atraso excepto en los casos en que los Gobiernos, mediante aranceles, impuestos discriminatorios, política de gasto público y el no acertar a proporcionar con arreglo a un patrón regional no discriminatorio facilidades para la educación, mejoras sanitarias y entrenamiento técnico, son ellos mismos responsables de esta distribución equívoca. En la medida en que tal asignación equivocada, inducida por el Gobierno, existe hoy día, es más probable que consista en una desviación de los recursos producidos por la agricultura para apoyar a la población urbana parasitaria, que en una inversión excesiva de los recursos en las industrias primarias y en los obreros de dichas industrias.

La mejora económica puede que requiera una mayor industrialización, pero ésta debiera ser un desarrollo natural, facilitado debidamente por el Gobierno pero no mantenido en condiciones de invernadero. En muchos países, el campo más prometedor para un desarrollo económico rápido se encuentra en la agricultura, y las medidas necesarias son principalmente aquellas que mejorarán la

salud, educación general, entrenamiento técnico, mejores medios de transporte y créditos rurales baratos para usos productivos. No hay ninguna ventaja inherente de la industria sobre la agricultura, o igualmente en la agricultura con respecto a la industria. En realidad, la línea que separa los dos puede ser trazada sólo arbitrariamente. La elección entre la expansión de la agricultura y la expansión de las manufacturas puede, en su mayor parte, dejarse a la libre decisión de los capitalistas, empresarios y obreros. En la parte donde hay necesidad de decisión gubernamental, se debiera llegar a ésta basándose en fundamentos racionales, teniendo presente las consideraciones de costes y de ganancias comparativas de la distribución alternativa de los escasos recursos nacionales, humanos y materiales. Si se acepta la dirección de máximas y dogmas arbitrarios y prejuicios, de leyes naturales increíbles y sin fundamento sobre la inferioridad inherente de la industria con relación a la agricultura, entonces es muy probable que el resultado sea el despilfarro de los recursos escasos que tanto necesitan de una cuidadosa administración, de lo que se seguirá el amargo disgusto de las ilusiones de las grandes masas de población que hoy claman para que se les alivie de su aplastante pobreza.

En países industrializados tiende a existir una idealización romántica de la agricultura y del campo. En países no industrializados las chimeneas humeantes y las ciudades fabriles superpobladas se convierten en el ideal irracional. Permítanme que les cite un ejemplo de un antiguo visitante al Brasil, Louis Agassiz. El cultivador de las ciencias naturales suizo que, escribiendo sobre el Brasil en 1865, encontraba en él la base para una preferencia romántica de la agricultura sobre la industria:

“Cuando yo recuerdo la pobre gente que he visto en las aldeas suizas dedicadas a la fabricación de relojes y a los encajes, apenas levantando sus ojos de su trabajo desde el amanecer hasta la noche, y a pesar de ello ganando lo apenas suficiente para mantenerse por encima de sus necesidades; y pensar lo fácilmente que todo crece aquí en tierras que se pueden obtener por casi nada, parece una lástima que algunas partes del mundo estén tan superpobladas que no haya alimentos para todos, y otras tan vacías que no haya nadie para recoger la cosecha. Anhelamos ver una emigra-

ción vigorosa que se vuelque en esta región tan favorecida por la naturaleza, tan escasa de habitantes. Desgraciadamente, las cosas van lentamente.”

Las actitudes románticas por parte del público en general, ya sean hacia la agricultura, como en algunos países, o hacia la industrialización, como ocurre en otros, son probablemente inevitables, y no hay gran cosa que se pueda hacer a este respecto. Pero los economistas tienen una responsabilidad profesional de realizar su análisis profesional al margen de la corrupción romántica, y de realizar sus recomendaciones con respecto a política económica basándose en razones económicas, tal como se infieren del análisis económico y del escrutinio disciplinado de todos los hechos relevantes y disponibles. Su principio básico debe ser el insistir que los recursos escasos sean asignados a su empleo más productivo socialmente, y el desperdiciar recursos en sueños románticos no es uno de tales empleos.

J. VINER

(La traducción ha sido realizada por José María González Vallés.)