

RICARDO Y ALGUNOS PROBLEMAS ACTUALES DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Ricardo and Some Current Problems of the Global Economy

Juan Tugores Ques¹

María del Rocío Bonilla Quijada²

RESUMEN

Las épocas de rápidos y profundos cambios requieren nuevos enfoques. David Ricardo formuló en las primeras décadas del siglo XIX algunas importantes aportaciones, más allá de la popular teoría de las ventajas comparativas, abarcando temas relacionados con el comercio internacional, la distribución del ingreso, el progreso tecnológico, y sus interrelaciones. En la tercera década del siglo XXI la “agenda ricardiana” sigue siendo relevante, con debates acerca del sistema comercial mundial, fricciones sociopolíticas asociadas a la distribución y debates sobre los impactos de unos cambios tecnológicos de amplio alcance, todo ello complicado por los impactos de la pandemia de la COVID-19. En este artículo se exploran algunos aspectos de esa “agenda ricardiana” para evaluar su fertilidad para el análisis de los problemas actuales, en concreto en dimensiones como la reaparición de las consideraciones de “seguridad estratégica”, las dinámicas de ganadores y perdedores ante los cambios globales, incluidos los tecnológicos, y las interconexiones entre importaciones y exportaciones. Como en tiempos de Ricardo, también hoy el comercio internacional aparece como un crisol en que convergen tensiones y fricciones decisivas.

Palabras clave: Comercio internacional, interacciones del mercado de trabajo, política comercial, economía política internacional.

Clasificación JEL: F10, F16, F13, F50

¹ Catedrático de Economía en la Universidad de Barcelona. Ha sido Decano de la Facultad de Económicas y Rector de la Institución. Pertenece al Consejo Asesor de Denarius. Correo: jtugores@yahoo.es

² Directora Departamento Empresa UAO-CEU en la Universidad Abad Oliba-CEU. Contacto: [linkedin.com/in/maría-del-rocío-bonilla-quijada-704302155](https://www.linkedin.com/in/maría-del-rocío-bonilla-quijada-704302155)

Fecha de recepción: 06/02/2021 • Fecha de aceptación: 10/03/2021

ABSTRACT

Times of rapid and profound change call for new approaches. David Ricardo made some important contributions in the first decades of the 19th century, beyond the popular theory of comparative advantages, covering issues related to international trade, income distribution, technological progress and their interrelations. In the third decade of the 21st century, the “Ricardian agenda” continues to be relevant, with debates about the world trading system, socio-political frictions associated to distribution, and debates about the impacts of wide-ranging technological changes, all complicated by the COVID-19 pandemic. This article explores some aspects of this “Ricardian agenda” to evaluate its fertility for the analysis of current problems, specifically in dimensions such as the reappearance of “strategic security” considerations, the dynamics of winners and losers in the face of global changes, including technological, and the interconnections between imports and exports. As during Ricardo’s time, international trade also appears today as a crucible in which decisive tensions and frictions converge.

Keywords: international trade, labor market interactions, trade policy, international political economy

JEL Classification: F10, F16, F13, F50

1. Introducción

Los debates sobre la apertura comercial están de actualidad: para unos las ventajas del libre comercio que permiten acceder a productos más abundantes y baratos procedentes del exterior son un importante motor de dinamismo que hay que cuidar mientras que otros apelan a la cautela a la vista de acontecimientos recientes que han mostrado la vulnerabilidad de que determinados suministros esenciales dependan de proveedores extranjeros que pueden no cumplir los compromisos con la fluidez prevista. Asimismo, los temas relativos a la distribución del ingreso se están revelando como importante fuente de fricciones sociopolíticas que pueden amenazar la estabilidad institucional y cuyas conexiones con los cambios tecnológicos y las propias dinámicas comerciales son objeto de controversia. Esos mismos cambios de fondo están generando alteraciones en las pautas de distribución del poder económico y político a escala internacional de alcance histórico y de los que se pueden des-

prender no sólo cambios en la hegemonía tecnológica, económica y política sino asimismo en las “formas de ver el mundo”.

El párrafo anterior es aplicable no sólo al mundo actual, al inicio de la tercera década del siglo XXI, sino que era perfectamente aplicable a las primeras décadas del siglo XIX: los debates sobre la liberalización comercial, sobre la derogación o mantenimiento de las británicas *Corn Laws*, suministraron el entorno para la aparición de la primera argumentación en favor del libre comercio, las famosas ventajas comparativas, pero asimismo de los recelos basados en “consideraciones estratégicas” respecto a suministros que se consideran esenciales para la vida y salud. Los cambios tecnológicos asociados a la Revolución Industrial cambiaban las formas de vida y trabajo para gran parte de la población, marcando diferencias entre los países y sectores que se adaptaban a ellos y los que no, lo que generaba debates no sólo sobre los impactos de comercio y tecnología asociados a los ritmos de crecimiento, sino muy especialmente sobre las divergencias entre países y sectores sociales dentro de los países. En este entorno, Inglaterra primero y luego las denominadas economías avanzadas, ascendieron a unas posiciones de liderazgo que se verían desafiadas dos siglos por el ascenso de China y otros emergentes, que asimismo basan su reivindicación de la hegemonía en dimensiones tecnológicas y comerciales, lo que da lugar a tensiones, fricciones o *guerras comerciales* y/o tecnológicas.

David Ricardo fue uno de los analistas más relevantes de lo que sucedió hace dos siglos. Su aportación más conocida es, por supuesto, la defensa del libre comercio basada en el aprovechamiento de las ventajas comparativas, pero sus planteamientos tienen otras muchas dimensiones que muestran las amplias interrelaciones entre los temas comerciales, distributivos y tecnológicos. Ricardo estuvo implicado en los debates de su época y algunos de sus enfoques pueden suministrar referencias que tienen fertilidad para tratar de entender los problemas actuales³. En este artículo examinaremos algunas de esas ideas de lo que podríamos denominar la “agenda ricardiana” y su eventual traslación a los problemas contemporáneos. Por un lado, en la sección 2, los debates sobre las ventajas del comercio internacional y sus riesgos, especialmente las fragilidades ante eventuales deficiencias en suministros estratégicos, un tema que los

³ Tugores – Bonilla (2020) es un análisis de temáticas pre-pandemia que enlaza con cuestiones planteadas en los trabajos de David Ricardo.

problemas en productos médicos y sanitarios, incluidas las vacunas, durante la pandemia de la COVID-19 han devuelto a la actualidad. Por otra parte, en la sección 3, el papel de los aspectos distributivos—quién gana y quién pierde con los cambios— y sus conexiones con los cambios en las pautas comerciales y tecnológicas, y a escala global, con la redistribución del poder económico y político, dos vertientes más estrechamente unidas de lo que a menudo se considera. Y, asimismo, en la sección 4, la insistencia de Ricardo en que las fuentes de los beneficios de la apertura comercial había que buscarlas tanto por la vertiente de acceder a importaciones más eficientes y/o baratas como por la más publicitada vía de las posibilidades de aumentar las exportaciones, una línea argumental que cobra especial sentido en un mundo en que las “cadenas globales de valor” siguen teniendo, pese a algunos recelos recientes, importante protagonismo. La sección 5 presenta algunas consideraciones finales a modo de conclusiones.

2. Comercio y seguridad estratégica

La crisis del coronavirus ha devuelto a primer plano en la actualidad las apelaciones a argumentos que se traducen en recelos o desconfianzas ante el funcionamiento de un teórico “libre” comercio mundial. Es cierto, por supuesto, que en muchos sentidos esas reticencias son anteriores a la pandemia ⁴, pero el salto cualitativo reciente ha sido notable. La Unión Europea ha convertido las referencias a su “autonomía estratégica” en un aspecto central de sus planteamientos. China se refiere ahora a la “doble circulación” para explicitar su menor dependencia del comercio internacional y mayor peso de la demanda interna. Y la administración Biden, en Estados Unidos, ha tardado poco en retomar el slogan “Buy American” que ya se contenía en la primera Ley de Recuperación aprobada por la Administración Obama en 2009, señalizando que, tal vez, la reversión de las políticas más crudamente proteccionistas de la administración Trump no iba a ser tan radical como algunos esperaban.

⁴ Los periódicos análisis de Global Trade Alert y el informe UNCTAD (2020) reflejan, respectivamente, las medidas proteccionistas, aunque fuesen consideradas hasta 2018 como “de baja intensidad”, y los recelos que contribuyeron a desacelerar el ascenso de las cadenas globales de valor ya antes de la pandemia.

En los primeros momentos de la pandemia las medidas comerciales, especialmente en forma de restricciones a las exportaciones de material sanitario –mascarillas, respiradores, etc.– tuvieron un papel protagonista. Posteriormente las fricciones se han trasladado a la producción y distribución de vacunas. Las justificaciones, explícitas o no, a estos tipos de restricciones retomaba las argumentaciones a las que tuvo que hacer frente Ricardo hace dos siglos en términos de las prioridades de “consideraciones estratégicas”, en su momento relacionadas a los suministros de alimentos y ahora a los de productos vitales para la respuesta médica al coronavirus. Aunque la presentación más conocida en favor del comercio internacional es la del capítulo 7 de los *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), en un texto amplio anterior habitualmente conocido como “Ensayo de las utilidades” publicado en 1815 Ricardo presentó los argumentos en favor del libre comercio de cereales pero explicitó asimismo el contra-argumento más poderoso: “son los peligros de dependencia del suministro extranjero para una parte considerable de nuestros alimentos lo único que puede oponerse a las muchas ventajas que, en nuestras circunstancias, acompañarían a la importación de cereales” (p. 16), y acepta que, pese a su difícil cuantificación, estos riesgos son de dos tipos: a) la privación de “nuestro acostumbrado suministro” en caso de guerra; b) otras circunstancias en que “los países exportadores tendrán medios, y los usarán, para retener la cantidad que habitualmente exportaban a fin de cubrir” sus propias necesidades (p. 17). Las réplicas de Ricardo a esos argumentos ocupan en su texto de 1815 bastante más espacio, y se elaboran con más detalle, que en la famosa defensa del libre comercio de los *Principios* en 1817, y hacen referencia a los costes que supondría cesar en el aprovisionamiento para los países exportadores, en forma tanto de pérdida de ingresos como de “incentivar” la producción doméstica...o de terceros países que se aprestasen a sustituir a los que restringiesen las exportaciones. Pero a la vista de los acontecimientos recientes en el ámbito de las vacunas probablemente muchos encontrarán demasiado optimista, si no ingenua, la conclusión de Ricardo en forma de pregunta: “¿Sería, pues, prudente legislar para evitar un mal que no puede presentarse, y sacrificar un ingreso anual...para alejar un peligro sumamente improbable?”.

En la actualidad las réplicas favorables al papel del comercio internacional tienen resonancias que enlazan con algunas de esas argumentaciones ricardianas. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

publicaba a principios de 2021 una serie de documentos bajo la filosofía de “*No trade? No vaccines*”, en que reivindicaba el potencial de “utilizar el comercio para luchar contra la COVID-19”⁵. En una línea similar Evenett *et al.* (2021) planteaban la cuestión explícita de si las cadenas de valor podían “atemperar el nacionalismo” de vacunas. La referencia contenida en la Declaración Final de la Cumbre del G20, en noviembre de 2020, acerca del reconocimiento de una “inmunización extensiva” como un “bien público global” se traducía en los debates a principios de 2021 acerca de los mecanismos para hacer efectiva esa formulación, incluso “revisando” el alcance de la protección a la propiedad intelectual.

Los debates sobre los “suministros estratégicos” relacionados con la salud son por supuesto cruciales, pero no los únicos. Cabe recordar cómo los documentos con que Estados Unidos trató de justificar las primeras elevaciones de aranceles, en marzo de 2018, a las importaciones de acero y aluminio apelaba ya a los riesgos que suponía la “reducción en el número de peso de proveedores nacionales de estos productos”⁶. Y las tensiones y escaseces en otros ámbitos, como los semiconductores o algunos minerales, parecía en 2021 abonarse con facilidad de nuevo a las referencias a consideraciones de tipo estratégico, un término con cierta facilidad para convertirse en coartada de otras motivaciones.

En un documento elaborado por Ricardo cuando ya era parlamentario, para apoyar algunas propuestas de resolución que presentó ante la Cámara de los Comunes⁷, “Protección a la agricultura” (1822), reitera la necesidad de afrontar “una objeción que se formula con frecuencia contra el comercio libre (del trigo) la dependencia en que nos colocaría de los países extranjeros respecto de tan esencial artículo de primera necesidad”. Aplicado al suministro de equipamientos médicos y de vacunas, la actualidad del tema es innegable. De nuevo minimiza el riesgo, tanto en términos de una sustitución por producción doméstica como del interés de los proveedores extranjeros en mantener unas relaciones fiables a largo plazo, que contrapone a los “sentimientos de enemistad y al deseo de

⁵ Éste es el título explícito de OCDE (2021 a)

⁶ Tugores-Bonilla (2020) discuten este caso con más amplitud.

⁷ Estas propuestas de Ricardo para liberalizar las importaciones de granos fueron rechazadas por amplio margen. La derogación de las Corn Laws tuvo que esperar varias décadas más, hasta 1846.

causar sufrimiento” a los enemigos. La apelación a argumentos extraeconómicos enlaza con las que se formulan para buscar vías de facilitar el acceso a las vacunas a todos los países y a las conexiones entre las consecuencias de un drástico “nacionalismo de vacunas” con las medidas que van más allá de “empobrecer al vecino” para entrar en consideraciones humanitarias.

Asimismo, cabe señalar que, frente a la claridad con que Ricardo reconoce las críticas al libre comercio en los textos de 1815 y 1822, en la formulación central de los *Principios* (1817) su defensa es más acrítica, incluso con reminiscencias de la “mano invisible” de Adam Smith, extrapolada a escala supranacional: “en un sistema de comercio absolutamente libre cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal...difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas” (*Principios*: 102), en referencia a lo que hoy llamaríamos un “multilateralismo armonioso”. Pero precisamente por ello cabe recordar que la “mano invisible” en Smith no sólo tiene el sentido habitualmente utilizado para defender el papel de los mercados, tal como aparece en la *Riqueza de las Naciones* de 1776: Smith también utilizó en su “Teoría de los sentimientos morales” de 1759 esa misma expresión con un sentido muy diferente, referido a cómo el mantenimiento de posiciones de privilegio de unas élites acabaría difundiendo la prosperidad al resto de la sociedad, anticipando los efectos “trickle down” utilizados a menudo para tratar de disuadir a las políticas distributivas... En la actualidad parecería que la utilización del *Managed Trade* por parte de las principales potencias se basaría más en la “mano invisible” de 1759.

Aunque debe mencionarse que, más allá del alegato resumido en el capítulo 7, en otras secciones de los *Principios* se contienen formulaciones más pragmáticas para escenarios de eventuales fricciones. En el capítulo 19 sobre “Cambios en los canales de comercio” se analiza lo que actualmente se denominarían mecanismos de “ajuste y resiliencia”: ante cambios en la asignación de recursos para, en caso de necesidad, producir a nivel nacional productos cuyas importaciones se han visto colapsadas (como sucedió en algunos casos en los primeros meses de la pandemia), Ricardo argumenta la conveniencia de mecanismos de compensación que permitieran, con la vuelta a la normalidad de los suministros, evitar una “competencia destructiva” (Ricardo, 1817, p. 199). Se trata de una formulación de

defensa pragmática de mecanismos de “producción más cercana”, próximos a los enfoques de *nearshoring* presentados, entre otras fuentes, en UNCTAD (2020).

3. Distribución

Uno de los aspectos centrales de la Economía Política clásica es la inseparabilidad entre los aspectos de producción y los distributivos, entre los mecanismos de generación de riqueza y su distribución. Ricardo, especialmente, recuerda desde el preámbulo de sus *Principios* la preocupación esencial por ese “reparto”, explicitando cómo “el problema primordial de la Economía Política” es la “determinación de las leyes que rigen esta distribución” entre los factores que contribuyen a la producción⁸. Aunque posteriormente adquirieron predicamento en la ortodoxia los enfoques que se centraban en las cuestiones de eficiencia, en los últimos tiempos el peso e impactos crecientes de las fricciones sociopolíticas en buena medida derivadas de insatisfacciones con las desigualdades ha devuelto actualidad a la conexión intrínseca entre eficiencia y equidad, entre competitividad y cohesión social.

El aspecto de la “agenda ricardiana” a destacar serían las estrechas interconexiones entre la creciente apertura comercial y los impactos sobre las vertientes internas, tanto en términos de crecimiento como de distribución del ingreso. En estos ámbitos algunos planteamientos de Ricardo tienen más directa aplicación mientras que otros ingredientes de esta “agenda” han cobrado asimismo relevancia.

Por un lado, Ricardo insistió en que los beneficios del comercio internacional se asociaban tanto con la “abundancia de mercancías y la baja de sus valores de cambio, en lo cual participa toda la comunidad” —el aspecto que destacan los manuales de economía, en forma de una ampliación de las “posibilidades de consumo” para los países participantes en el comercio internacional— como con su contribución al “aumento en las tasa general de utilidades”, señalando en diversas ocasiones el papel crucial de esta segunda dimensión (Ricardo, 1815, p. 15).

⁸ Preámbulo en Ricardo (1817), en la línea de una carta posterior de Ricardo a Malthus del 9 de octubre de 1820, en que señala el tema de las “proporciones relativas” en que participan los factores de producción como “el verdadero objetivo de la ciencia”.

Y el mecanismo operativo que contribuye a ello está explicitado en el capítulo 7 de los Principios al clarificar la especial relevancia para “elevar los beneficios del capital” de que los precios más bajos obtenidos gracias a las importaciones sean los de los artículos “en que gastan sus salarios los trabajadores” (Ricardo, 1817, p. 101). En las décadas de la reciente globalización ha sido objeto de análisis el grado en que las “importaciones baratas” han contribuido a mantener “contenidos los salarios” en muchas economías, propiciando así una mayor concentración de los “dividendos de la globalización” en los ingresos procedentes de otros factores de producción, especialmente de los beneficios corporativos⁹.

Una derivada importante de esta idea ya presente (incluso podríamos decir que central) en la “agenda ricardiana” acerca de la conexión entre apertura (globalización) y beneficios empresariales es la relativa a sus implicaciones para otro de los temas de debate en las décadas recientes: la tipología y magnitud de los “desequilibrios externos”, los superávits o déficits por cuenta corriente percibidos en ocasiones como excesivos o fuente de fragilidades, especialmente en los años previos a la crisis financiera de 2008 pero que no han acabado de volver a niveles percibidos como “sostenibles” y que según las estimaciones iniciales podrían haber aumentado algo en 2020-2021¹⁰. Desde hace prácticamente una década es Alemania el país con un superávit por cuenta corriente más elevado del mundo, superando a China tras el cambio de estrategia del gigante asiático en la segunda década del siglo XXI para dar más peso a la demanda interna. Al analizar las razones de esa posición destacada, el Informe del FMI sobre Alemania de 2019 presentó explícitamente el argumento de que los grandes beneficios corporativos, ahorrados en gran medida por las familias propietarias que los concentran de forma especialmente pronunciada en Alemania, estarían generando un aumento en el “ahorro corporativo” que se presenta como explicativo de la elevada correlación detectada entre la evolución del superávit exterior de Alemania y un indicador de esa desigual distribución del ingreso¹¹.

⁹ Tugores-Bonilla (2020) resume algunos estudios empíricos al respecto.

¹⁰ Sobre la evolución de los desequilibrios externos, véase FMI (2020) y FMI (2021); asimismo para unas consideraciones analíticas Tugores (2014)

¹¹ Véase Box 1 de FMI (2019a), que detecta una correlación de 0,95 entre la evolución durante el período 1992-2016 del superávit por cuenta corriente de Alemania y el peso en el ingreso nacional del 10% más rico, así como el “Selected issues paper” sobre Desigualdad de Riqueza

El recordatorio de que el superávit exterior (y la correlativa “capacidad de financiación”) tiene la doble vertiente de “competitividad exportadora” pero asimismo de saldo entre ahorro doméstico e inversión interna, ha sido aplicado a otros países con elevado superávit (Alemania y otros tres países europeos, Austria, Dinamarca y Países Bajos, y además Japón y Corea del Sur) en un singular Recuadro del *External Sector Report 2019* del FMI. El análisis de las razones de que en estos países el aumento del ahorro corporativo se vincula a la moderación de los salarios y a una concentración en la riqueza y en la renta que da más peso a los sectores con menor propensión al consumo¹².

Es cierto que las razones acerca de la contención salarial, que aparece en ese estudio como el factor (entre otros varios) con más poder explicativo de la evolución del ahorro corporativo neto entre 1995 y 2017 (figura 1.7.2 y texto relacionado en el *External Sector Report 2019*) puede vincularse a razones adicionales a las “ricardianas” del papel de las importaciones baratas, pero la relevancia de este punto se acentúa a la vista de otros análisis relacionados acerca de la moderación de la inflación y cómo ello coadyuvó a políticas monetarias permisivas, a las que asimismo se atribuyen responsabilidades en “hinchar burbujas”.

Y entre otros factores explicativos de la moderación salarial aparece el tema del cambio tecnológico, asimismo tratado por Ricardo en la tercera edición de los *Principios* (1821) en el controvertido capítulo XXXI “De la Maquinaria”. Una de las razones por las que, incluso en el momento de su publicación, causó cierta sorpresa y controversia fue que Ricardo lo presentaba explícitamente como una cierta revisión de sus anteriores ideas acerca de que todos los grupos relevantes en la distribución de la renta (menciona terratenientes, capitalistas y trabajadores) se verían beneficiados: “Desde que por primera vez dediqué mi atención a los temas de la Economía Política he creído que la aplicación de maquinaria a cualquier rama de la producción era un bien general” salvando algunos “inconvenientes” en el traslado del “capital y el trabajo de una a otra actividad” (Ricardo 1817, 1821: 288). En particular, “pensaba que la clase trabajadora participaría, al

y Ahorro Privado en Alemania.

¹² De forma asimismo muy explícita, en 2020 Klein y Pettis publicaban un libro bajo el título: “Trade wars are class wars”, planteando cuestiones de alcance acerca de las interacciones entre la secular “lucha por los mercados exteriores” y las fricciones derivadas de crecientes desigualdades internas en los países.

igual que las otras clases sociales, del provecho de la baratura general de las mercancías, causada por el uso de maquinaria” (p. 289).

Cabe observar cómo, de nuevo, el protagonismo de las ganancias a obtener se asocia al abaratamiento de productos, con las comparaciones reiteradas en los textos de Ricardo entre el papel de las importaciones baratas como equivalentes en muchos de sus efectos al abaratamiento propiciado por el progreso tecnológico. Pero la novedad de 1821 viene a continuación, al expresar su nueva posición: “estoy convencido ahora de que la sustitución del trabajo humano por la maquinaria es, a menudo, muy perjudicial a los intereses de la clase trabajadora”. Y la razón de fondo la vincula a que “la misma causa que puede incrementar el ingreso neto del país, puede al mismo tiempo convertir en superflua a la población y deteriorar la condición del trabajador” (p. 289).

Naturalmente, como siempre en Ricardo, del conjunto del capítulo XXXI se desprenden matices muy importantes, que le conducen a explicitar que “nunca puede desanimarse en los Estados el empleo de maquinaria”¹³ aunque sus reticencias y matices sí pueden servir de referencia a planteamientos como los formulados por Acemoglu (2021) en que expresa la conveniencia/necesidad de que las políticas de promoción de la innovación y las mejoras tecnológicas incorporen más elementos *labor-friendly* de lo que a menudo estarían haciendo. De hecho, podría establecerse un cierto paralelismo entre la forma en que dos destacados estudiosos de las mejoras tecnológicas, como David Ricardo a principios del siglo XIX y Daron Acemoglu a principios del siglo XXI, convergen en formulaciones matizadas acerca de los impactos económicos y sociales de los cambios tecnológicos y, manteniendo por supuesto la plena consideración en positivo de la necesidad imprescindible de tales mejoras. Asimismo, apuntan a la necesidad de medidas complementarias para que sus efectos sean, en terminología actual, más “inclusivos”.

Las conexiones entre contención de salarios –propiciada, al menos en parte, por las importaciones (más) baratas *à la Ricardo*– con los impactos del cambio

¹³ Ricardo (1817,1821, p. 295-296) añade que especialmente “si todas las demás naciones” estimularan el empleo de mejor maquinaria, sería especialmente insensato quedarse atrás. Una interpretación en términos de las interacciones entre pugnas comerciales y pugnas tecnológicas quizás sería una extrapolación excesiva, pero debemos dejar constancia de esa referencia en la parte final del capítulo XXXI.

tecnológico que se acaban de comentar y los temas de propiedad intelectual apuntados en la sección anterior respecto a productos farmacéuticos, se combinan en análisis recientes acerca del aumento de “poder corporativo” especialmente de las principales corporaciones, sus causas y consecuencias. De nuevo, una temática vinculada habitualmente a la heterodoxia aparece tratada en fuentes de la máxima ortodoxia: sirva de referencia de síntesis el documento publicado por el FMI Akcigit *et alia*, 2021. Su estudio de los casos del sector de empresas tecnológicas y de las farmacéuticas – además del financiero – muestran cómo actúan los mecanismos de concentración en casos en que “el ganador se lo queda todo” (de referencia en el ámbito tecnológico) a los efectos de la protección de las posiciones de los “instalados” (con discusión del papel de las patentes, tan en entredicho en la actualidad). Hay que reconocer que este artículo, que trata de reinterpretar algunas formulaciones ricardianas a la luz de los problemas recientes, debe constatar las diferencias entre un capitalismo en ascenso hace dos siglos, con Ricardo contribuyendo a que erosionara las posiciones de *incumbent* que tenía entonces la aristocracia terrateniente británica, y la situación actual en que las grandes corporaciones se han convertido en las *incumbent* con efectos que, según el análisis citado, pueden ser más de rémora de la continuidad de la mejora de la productividad e innovación¹⁴, algo en las antípodas de las virtudes que Ricardo buscaba propiciar...y que tal vez hoy le llevarían a plantear una cierta revisión de algunos de sus planteamientos, como hizo con el citado capítulo 31 en la tercera edición de los *Principios*.

La crisis del coronavirus, con las grandes demandas de recursos públicos para atender las situaciones de emergencia, pero asimismo para afrontar las tareas de una reconstrucción que no debe ser “volver a lo de antes”, ha reactivado algunas iniciativas que retoman una agenda que explicita la inseparabilidad entre las dimensiones de asignación de recursos y las cuestiones de distribución del ingreso, tanto a nivel nacional como supranacional. Entre ellas las que van desde los intentos de aprobar las normativas BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) para evitar o limitar los alcances de las prácticas que hacen aflorar los beneficios empresariales en actividades digitales en las jurisdicciones que les son fiscalmente más favorables, hasta la propuesta lanzada de forma llamativa por la adminis-

14 Una conclusión explícita en Akcigit *et alia* (2021) y los estudios anteriores en que se basa.

tración Biden de establecer, con carácter más general, un impuesto sobre sociedades con un tipo mínimo a escala supranacional. Se trata de evitar una de las variantes de las paradojas apuntadas hace tiempo por Rodrik acerca de que el resultado de algunos de los mecanismos de globalización es que permiten reducir los ingresos públicos precisamente en los momentos en que éstos son más necesarios. Se trata de iniciativas que generan resistencias por parte de algunos de los más poderosos grupos de interés afectados, y que nos recuerdan tanto la doble vertiente de Ricardo como analista y actor en el “mercado de ideas” sociales y políticas, como la necesidad de que para que algunas propuestas salgan delante de “tejer alianzas” entre los sectores de diferentes países más proclives a sintonizar con los nuevos tiempos, desbordando a menudo simplificadores alineamientos en términos de contraposiciones entre naciones.

4. Complementariedad entre importaciones y exportaciones

Como ya se ha insistido, uno de los aspectos del enfoque ricardiano acerca de las ganancias del comercio internacional eran las implicaciones de poder acceder a importaciones más baratas y no sólo las derivadas de poder exportar. Ello es especialmente importante en la actualidad no sólo porque a menudo las formulaciones mediáticas de los argumentos en favor del libre comercio enfatizan más las ganancias por la vía de las exportaciones –y aparecen en ocasiones los aumentos en las importaciones casi como un “mal necesario”– sino porque el papel preponderante de las cadenas globales de valor se traduce en que para las empresas que participan en ellas el fluido acceso a *inputs* importados es tan importante como la posterior exportación de productos a los que se ha añadido valor. La referencia explícita a “las importaciones como motor de las exportaciones” utilizada para sintetizar esa complementariedad entre las importaciones y las exportaciones (cuya eficiencia se ve realzada por el acceso a *inputs* y componentes en buenas condiciones de calidad y precio) habitual en el análisis de las cadenas de valor¹⁵; pero asimismo puede considerarse aplicable a la argumentación ricardiana en favor del comercio, en la que las importacio-

¹⁵ Para un resumen de los argumentos en esta línea, *vid.* Bonilla (2015).

nes baratas que permiten contener costes salariales propician las mejoras de beneficios que propician la acumulación de recursos hacia las actividades que acaban generando potencial exportador.

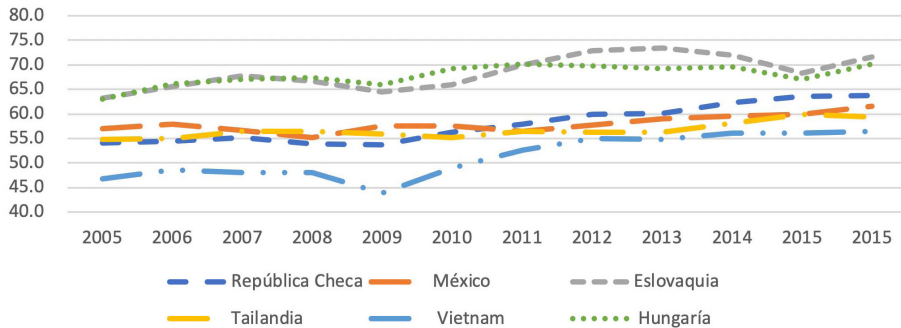
El papel del ascenso de las cadenas globales de valor como rasgo que conforma las dinámicas globales de las últimas décadas es bien conocido y, aunque algunos indicadores apuntan a un cierto estancamiento o a una recuperación tras la crisis financiera más ralentizada, siguen teniendo un crucial protagonismo. Como ya se indicó en el apartado 2, las fricciones que al inicio de la pandemia, en 2020, se tradujeron en problemas de suministros y apelaciones a depender menos de proveedores extranjeros y más bien buscar fórmulas de resiliencia y “autonomía estratégica”, conviven con el mantenimiento de un alto protagonismo de esas cadenas de valor¹⁶.

Su importancia ha dado lugar a nuevas categorías conceptuales y nuevas fuentes estadísticas que permiten una “radiografía” más fiel, entre ellas la base de datos TiVA (OCDE y OMC) y WIOD. A los efectos de ilustrar el papel de la complementariedad entre importaciones y exportaciones que encaja con la formulación o “agenda ricardiana” nos centraremos en el indicador “porcentaje de inputs intermedios importados incorporados a las exportaciones brutas” (REII), cuya denominación es suficientemente explícita del peso que tienen las aportaciones de los *inputs* importados para favorecer, previa adición de valor en el país importador, sus exportaciones. Las gráficas 1 y 2 muestran la evolución de ese indicador para varios países a partir de los datos de la edición 2018 de la base de datos TiVA

La gráfica 1 recoge la evolución del citado indicador para algunos de los países en que alcanza valores más elevados en 2016 (entre el 56,4% de Vietnam y el 71,6% de Eslovaquia), habiendo aumentado en todos ellos desde 2005, pese a la caída en algunos casos durante la crisis financiera.

¹⁶ Análisis recientes de las dinámicas y problemas de las cadenas globales de valor se encuentran en UNCTAD (2020), Banco Mundial (2020), además de las referencias más específicas del apartado 2. Blyde (2014) es un interesante análisis aplicado a las realidades de América Latina. OCDE (2021 b) insiste en que los recelos (re)aparecidos con la pandemia no desvirtúan las fuentes de eficiencia de las cadenas globales de valor.

GRÁFICA 1. PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE INPUTS INTERMEDIOS QUE SE INCORPORAN A LAS EXPORTACIONES (I)

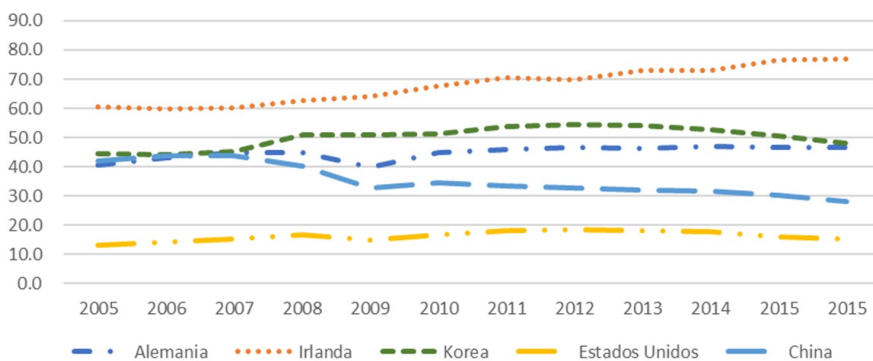


Fuente: elaborado a partir de la base de datos TiVA (2018)

Por su parte, la gráfica 2 muestra los valores del mismo indicador para economías avanzadas de la Unión Europea como Alemania (que refleja un ascenso en el período considerado desde el 40,6% en 2005 hasta el 46,7% en 2016) e Irlanda (el país con el valor en 2016 de ese indicador más elevado de entre los que analiza TiVA). Asimismo, se muestran los datos de un país en alza como Corea del Sur. Estados Unidos se mantiene en bajos niveles del indicador, pero con un valor en 2016 superior al de 2005 (15,3% frente al 13,1%). Y la singularidad es el caso de China, derivada del cambio de orientación en la segunda década del siglo XXI con el fin de tratar de generar domésticamente más valor añadido y no limitarse a meras tareas de ensamblaje como “fábrica del mundo”, luego de haber aprovechado intensivamente en las décadas anteriores la absorción de importaciones para convertirse en líder exportador mundial.

Es cierto que una de las formulaciones más conocidas acerca del papel de las “cadenas globales de valor” como es la de *trading in tasks* de Grossman y Rossi-Hansberg (2006) podría interpretarse en una primera aproximación como “contrapuesta” a la de Ricardo, al incluir en su título una referencia a “desmarcarse” de su clásico ejemplo de intercambio comercial de vino por tejidos, para centrarse en los intercambios de productos intermedios, componentes, etc. Pero

GRÁFICA 2. PORCENTAJE DE IMPORTACIONES DE INPUTS INTERMEDIOS QUE SE INCORPORAN A LAS EXPORTACIONES (II)



Fuente: elaborado a partir de la base de datos TiVA (2018)

se trata de planteamientos complementarios¹⁷. Una forma interesante de verlo es el análisis en términos de los sucesivos *unbundling* formulado por Richard Baldwin (2019), que cobra relevancia especial en la era de la pandemia. Según este enfoque, el abaratamiento de los costes de transporte que propició la primera revolución industrial, en los tiempos de Ricardo, permitió “disociar” de forma masiva el lugar de producción de un bien del de su consumo, aumentando el rango y la escala del comercio internacional; el segundo *unbundling* se habría producido gracias a los cambios en las tecnologías de la información y comunicación que, al permitir coordinar los nodos de las “cadenas globales de valor” habrían propiciado un salto al mismo tiempo cuantitativo y cualitativo en la multinacionalización de la actividad productiva (*trade in tasks* en la formulación de Grossman y Rossi-Hansberg). En ambas “disociaciones” las ganancias de eficiencia y productividad derivadas de mejoras tecnológicas habrían sido importantes *drivers* de cambios en la forma de articularse la producción y distri-

¹⁷ Grossman y Rossi-Hansberg combinan la formulación de Adam Smith acerca de las ganancias de la especialización mediante la división en trabajo en “tareas” con la de Ricardo de llevar a cabo cada “unidad” en un país diferente: ahora gracias a la tecnología la “unidad” a intercambiar ya no es el “producto completo” sino el resultado de cada “tarea o actividad”, pero los principios básicos subsisten.

bución de mercancías a escala internacional, generando incentivos a participar, primero en el comercio y luego en las cadenas de producción *globales*.

La nueva frontera –la tercera “disociación” o *unbundling*– que la pandemia está acelerando desde 2020 sería la reducción de los costes de comunicación interpersonal, ya iniciada con anterioridad por supuesto, pero que en los últimos tiempos habría acelerado de forma exponencial la asunción con inusitada rapidez de la “normalización” de herramientas telemáticas incluso en actividades como reuniones de negocios, docencia, gestiones diversas, etc., que parecían reservadas a las interacciones de proximidad. Las ganancias de eficiencia son objeto de evaluación, así como los debates sobre los nuevos problemas distributivos (ganadores y perdedores) en función de las diferentes capacidades/habilidades de adaptación a esos formatos, abriendo con ello una nueva vertiente de análisis y controversias. Cabe constatar, pues, cómo en el actual tercer *unbundling* se reproducen expectativas y recelos asociados tanto al primer *unbundling*, analizado por Ricardo, como al segundo, con los temas *offshoring*, deslocalizaciones, etc, centrales en las décadas anteriores.

5. Consideraciones finales

Las épocas de cambios tecnológicos, fricciones sociales y tensiones geopolíticas son especialmente interesantes para el análisis, requiriendo adecuaciones de las formulaciones previas a nuevas realidades profundamente transformadas. Sucedió así hace dos siglos, con la primera revolución industrial, y sucede en la actualidad con la pandemia, que ha acelerado cambios previos, acentuando dimensiones disruptivas.

Aunque las diferencias entre épocas son enormes, algunos aspectos de lo que hemos venido denominando “agenda ricardiana” muestran su fertilidad, ya que enlazan con temas de fondo. Cabe insistir en el papel de la “Economía Política”, más allá de la tecnocracia de “Economics”, que contribuye a evaluar las interacciones entre mecanismos económicos y realidades sociopolíticas, entre racionalidad e intereses si se quiere. En un mundo global, la denominada “Economía Política internacional” muestra asimismo fertilidad en el análisis de cómo las dimensiones internas o nacionales y las supranacionales o globales interactúan de maneras complejas.

Entre los legados de Ricardo aplicables a nuestros tiempos, más allá de los contenidos concretos especificados en las páginas anteriores, se decantan una ideas-fuerza que pueden explicitarse a modo de consideraciones finales o conclusiones. Por una parte, la inseparabilidad de las cuestiones de eficiente asignación de recursos y las relacionadas con la distribución del ingreso. A menudo se señala como una principal implicación de la defensa por parte de Ricardo del libre comercio el presentarlo como un “juego de suma positiva” en que todas las partes implicadas pueden salir ganando, frente a las concepciones mercantilistas que lo consideraban un “juego de suma cero”. Pero Ricardo era consciente de que las ganancias para todos eran “potenciales” y su efectiva concreción dependía de otras muchas condiciones del entorno.

Asimismo, la agenda ricardiana mostraba, más allá del capítulo 7 de los *Principios*, las profundas interconexiones entre los temas comerciales y otras múltiples dimensiones del funcionamiento de las sociedades. En los momentos actuales en que acaban apareciendo vertientes comerciales de cuestiones geopolíticas y tecnológicas, pero asimismo de cuestiones relacionadas con la salud y problemas medioambientales (con propuestas como los “ajustes en frontera” a las importaciones de carbono), podemos decir que, como en tiempos de Ricardo, el comercio internacional es un *crisol* en que convergen muchos tipos de tensiones y cuyo análisis multidimensional es útil no sólo para dilucidar debates “técnicos” sobre comercio, sino también para tratar de entender mejor el complejo mundo en que se desarrollan y, a partir de ahí, formular las políticas adecuadas.

Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D. (2021). “Remaking the Post-COVID World”, Finance & Development, FMI, marzo 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/03/COVID-inequality-and-automation-acemoglu.htm>
- Akcigit, U. et alia (2021). “Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues”, IMF Staff Discussion Note, SDN 21/01, marzo 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2021/03/10/Rising-Corporate-Market-Power-Emerging-Policy-Issues-48619>
- Baldwin, R. (2019). *The Globotics Upheaval – Globalization, Robotics and the Future of Work*. Oxford, Oxford University Press.

- Banco Mundial (2020). World Development Report 2020 – Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Accesible desde: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
- Blyde, J. (coordinador) (2014). Fábricas sincronizadas – América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor. Banco Interamericano de Desarrollo. Accesible desde: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14895es.pdf>
- Bonilla, M. R. (2015). “El Impacto de las Cadenas Globales de Valor en la Economía Española (1995-2009)”. Tesis Doctoral, Universitat Abat Oliba, Barcelona.
- Evenett, S. et alia (2021). “The Covid-19 Vaccine Production Club: Will Value Chains Temper Nationalism?”. WB Research working paper. Banco Mundial, marzo. Accesible desde: <https://www.globaltradealert.org/reports/65>
- FMI (2019a). Informe art. IV, Germany. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/07/09/Germany-2019-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-47093>
- FMI (2019b). External Sector Report 2019. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/ESR/Issues/2019/07/03/2019-external-sector-report>
- FMI (2020). 2020 External Sector Report: Global Imbalances and the COVID-19 Crisis. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/ESR/Issues/2020/07/28/2020-external-sector-report>
- FMI (2021). World Economic Outlook. Abril 2021. Accesible desde: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021>
- Grossman, Gene y Rossi-Hansberg, Esteban (2006). “The Rise of Offshoring: It’s Not Wine for Cloth Anymore”. Symposium Jackson Hole. Accesible desde: <https://ideas.repec.org/a/fip/fedkpr/y2006p59-102.html>
- Klein, M. y Pettis, M. (2020). Trade Wars are Class War: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace. Yale University Press.
- OECD (2018). Trade in Value Added. Accesible desde: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>
- OCDE (2021). “Using trade to fight COVID-19: Manufacturing and distributing vaccines”, febrero. Accesible desde: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/using-trade-to-fight-covid-19-manufacturing-and-distributing-vaccines-dcod37fc/?utm_source=Adestra&utm_medium=email

- l&utm_content=Read%20More&utm_campaign=Trade%20March%202021&utm_term=tad
- OCDE (2021). “Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19”. Febrero. Accesible desde: http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-value-chains-efficiency-and-risks-in-the-context-of-covid-19-67c75fdc/?utm_source=Adestra&utm_medium=email&utm_content=Read%20the%20brief&utm_campaign=Trade%20March%202021&utm_term=tad
- Ricardo, David (1815). “An Essay on the Influence of a low Price of Corn on the Profit of Stock with Remarks on Mr. Malthus’s two last publications”. Edición en español, en Piero Sraffa (1960), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. IV. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1817, 1821). Principios de Economía Política y Tributación, edición en español a partir de la tercera edición inglesa 1821) en Piero Sraffa (1959), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. I. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1822). “On Protection to Agriculture”. Edición en español, en Piero Sraffa (1960), editor, David Ricardo: obras y correspondencia, Vol. IV. México, Fondo de Cultura Económica.
- Tugores, Juan (2014). “Desequilibrios externos globales y cooperación internacional: ¿dónde estamos?”. Estudios de Economía Aplicada, septiembre de 2014. Accesible desde: <http://www.revista-eea.net/documentos/32308.pdf>
- Tugores, J. y Bonilla, M. R. (2020). “Comercio, distribución y crecimiento: una aproximación ricardiana a problemas actuales”, Revista de Economía Mundial, 55. Accesible desde: <http://www.uhu.es/publicaciones/ojs/index.php/REM/article/view/3828/0>
- UNCTAD (2020a). World Investment Report 2020 – International Production Beyond the Pandemic, United Nations. Accesible desde: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf