

# Globalización: la imagen a largo plazo

Por **George Reisman**

Traducido por *Mariano Bas Uribe*

*Original en inglés publicado el 17 de noviembre de 2006.*

## Índice

- [Resumen](#)
- [Introducción](#)
- [El mundo económico hoy y dentro de cien años](#)
- [Ricardo al rescate: "Valor y riqueza, sus propiedades distintivas"](#)
- [Las contribuciones de la globalización: la extensión de la división del trabajo](#)
- [Globalización y acumulación de capital](#)
- [Ricardo sobre la acumulación de capital: una respuesta a los temores sobre la transferencia de capital](#)
- [Los argumentos antiglobalización de Gomory y Baumol](#)
- [Externalización \(\*Outsourcing\*\)](#)
- [Competencia, ventaja comparativa y acumulación de capital](#)

## Resumen

La globalización, junto con su esencial requisito previo de respeto a los derechos de propiedad privada y, por tanto, de existencia de una libertad económica sustancial en los distintos países, tiene potencial como para aumentar la productividad laboral y los niveles de vida en todo el mundo igualándolos con los de los países más avanzados. Además, tiene potencial como para generar una mejora radical en productividad y nivel de vida en los que hoy día son los países más avanzados y para proveer las bases más sólidas posibles para un avance económico sin precedentes en todas partes.

Estos resultados abrumadoramente beneficioso se ven a menudo ocultos por el hecho de al mismo tiempo la globalización implica una disminución sustancial en los PIB relativos e incluso absolutos de los países actualmente avanzados, experiencia que engendra oposición al proceso. Lo que no se ve es que, independientemente de lo que la globalización reduzca el PIB nominal absoluto en los países actualmente avanzados, reduce en mucha mayor medida los precios, con lo que se incrementa en la misma medida el PIB real, y que, independientemente de lo que la globalización simplemente reduzca su PIB nominal relativo, igualmente incrementa su PIB real en mucha mayor medida.

Este artículo muestra que, mediante la incorporación de miles de millones de personas adicionales a la división mundial del trabajo y su correspondiente incremento de la escala a que se gestionan todas las ramas de la actividad productiva y económica, la globalización hace posible la obtención de economías de escala a un nivel sin precedentes: el máximo posible en relación con la población mundial. La primera y principal entre ellas sería el gran incremento en el número de individuos altamente inteligentes y motivados que trabajen en todas las ramas de la ciencia, la tecnología y los negocios. Esto aceleraría en buena medida el ritmo del progreso científico y tecnológico y la innovación empresarial. La consecución de las demás economías de escala también serviría para incrementar al máximo la producción de cualquier cantidad concreta de bienes de capital y trabajo. Con ese mayor producto bruto habría una correspondiente mayor oferta de bienes de capital, que posibilitaría un mayor incremento en la producción, que generaría una oferta aún mayor de bienes de capital, en un proceso que puede repetirse indefinidamente siempre que el progreso científico y tecnológico y la innovación empresarial continúen y se mantenga un nivel adecuado de ahorro y provisión para el futuro. El artículo demuestra que, desde el mismo inicio, el proceso de globalización sirve para promover la acumulación de capital sencillamente incrementando enormemente la producción en los países en que se invierte el capital foráneo, incremento de producción que conlleva una oferta adicional de bienes de capital.

Algunos críticos de la globalización, entre los que destaca Paul Craig Roberts, no entienden cómo ésta promueve la acumulación de capital y por el contrario creen que les priva del mismo a los países avanzados. Otros, como Gomory y Baumol, contemplan el efecto de la globalización en el PIB

nominal como si fuera su efecto en el PIB real y esto les lleva a confundir la competencia por unos ingresos limitados de dinero con conflictos económicos. Este artículo responde a ambos clases de errores, incluyendo confusiones relacionadas relativas a la subcontratación (*outsourcing*).

## **Introducción**

La globalización es el proceso de extender al mundo entero el sistema de división del trabajo y, por tanto, de cooperación social del que la división del trabajo es el componente esencial. Su consecución marcaría el mayor nivel posible de división del trabajo y cooperación social que pueden lograr los seres humanos en relación con la población mundial.

Unido al requisito previo esencial de respeto a los derechos de propiedad privada, y por tanto de existencia de una libertad económica sustancial en los distintos países, potencialmente es capaz nada menos que de elevar la productividad del trabajo y los niveles de vida en todo el globo al nivel de los de los países más avanzados y, al mismo tiempo, mejorar sustancialmente la productividad y los niveles de vida en los que hoy día son los países más avanzados. Finalmente, constituiría la más firme base posible para un posterior avance económico y, en la práctica, serviría para acelerar el ritmo del progreso económico. Su consecución representaría un mundo tanto o más avanzado del actual que lo que supone el actual respecto del de hace un siglo, y lo dejaría preparado para ir más allá más rápida e indefinidamente.

A lo que hay que temer respecto de la globalización no es a que se produzca, sino a que no se produzca, a que el proceso para su consecución se vea abortado o incluso dé marcha atrás. El progreso hacia la globalización puede abortarse por la aparición de la guerra, incluyendo el terrorismo global a gran escala. En esas condiciones, las fuentes externas de suministros no pueden garantizarse y se haría necesaria una mayor autosuficiencia económica, lo que evidentemente es un movimiento en dirección opuesta a la globalización. También puede detenerse porque la mayoría o una buena parte del mundo no adopte las políticas económicas en favor del libre mercado necesarias para alcanzar el objetivo, incluyendo a nuestro país en esa no adopción.

Es esencial considerar que el proceso de globalización puede abortar simplemente por ideas erróneas acerca de sus consecuencias. A pesar de las enormes ventajas que ofrece, gran cantidad de gente cree que deben

sufrir con este proceso y por tanto desean detenerlo. Si esa gente es suficientemente numerosa y obtiene poder político, la detendrán, al menos en lo que se refiere a la participación de su propio país.

En Estados Unidos y otros países avanzados hay un gran temor creciente por tener que competir con industrias ubicadas en países actualmente pobres o empobrecidos con salarios extremadamente bajos y donde el trabajo resulta enormemente más productivo mediante la inversión de capital proveniente de países avanzados. La combinación de salarios mucho más bajos unida a los enormes incrementos en productividad genera competencia extranjera en los países subdesarrollados con costes de producción acusadamente menores. Se teme que estos menores costes permitan a los competidores extranjeros ser rentables a precios que los obreros de los países avanzados simplemente no pueden igualar sin vender con pérdidas o sin requerir reducción de salarios de sus propios empleados.

Quiero ocuparme de estos temores y hacerlo mediante el análisis económico.[1] Mi análisis se inspira en los trabajos de mi gran maestro, Ludwig von Mises, que consideraba el crecimiento o disminución de la división del trabajo como sinónimo del crecimiento o disminución de las bases del progreso económico y de la propia sociedad. De hecho, Mises tituló una sección de su libro *Socialismo* como "La división del trabajo como principio del desarrollo social". Mi análisis procede íntegramente del espíritu del liberalismo económico que nadie ha hecho avanzar más que él.[2]

Sin embargo las herramientas específicas de análisis que emplearé proceden no tanto de Mises como de un gran defensor previo del liberalismo económico, David Ricardo, y en un caso importante, de Adam Smith. Ricardo es justamente famoso por su Teoría de la Ventaja Comparativa, un principio con importante aplicación al comercio y la división del trabajo internacionales (y, como demostró posteriormente Mises, igualmente a la división de trabajo dentro de los países, en realidad, a cualquier asociación humana). Sin embargo, las contribuciones de Ricardo al análisis de la globalización van mucho más allá de la teoría de la ventaja comparativa, como pretendo demostrar. Igualmente Smith es famoso por su explicación de las ventajas de la división del trabajo y su defensa del libre comercio internacional. Pero, al igual que el caso de Ricardo, hay más contenidos de gran importancia en sus trabajos en relación con la globalización de los que se le han atribuido y que trataré de

explicar.

### **El mundo económico hoy y dentro de cien años**

Lo lógico es empezar una exposición sobre la globalización con una descripción de la economía global en el momento presente, tanto en términos de producción de bienes y servicios como de población. Puede hacerse de una forma muy concisa mediante los PIB y las estadísticas poblacionales que están disponibles para prácticamente todos los países. Basándonos en las estadísticas de PIB ofrecidas por el Fondo Monetario Internacional en el año 2004 y recogidas en la enciclopedia en internet [Wikipedia](#) y en las estadísticas de población ofrecidas por la Oficina del Censo de EE.UU. y la CIA, la siguiente tabla ofrece una visión general en términos de cifras aproximadas.

<b>País o grupo económico</b>	<b>PIB en billones de dólares</b>	<b>Porcentaje del PIB mundial</b>	<b>Población en millones</b>
<b>Mundo</b>	<b>40</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.000</b>
Unión Europea	13	32,50%	460
Estados Unidos	12	30,00%	300
Japón	5	12,50%	120
Canadá	1	2,50%	30
Corea del Sur	0,5	1,25%	50
Australia	0,5	1,25%	20
Taiwan	0,3	0,80%	20
<b>Total Primer Mundo</b>	<b>32</b>	<b>80,00%</b>	<b>1.000</b>
China	2	5,00%	1.300
India	1	2,50%	1.100
<b>Total China/India</b>	<b>4</b>	<b>10,00%</b>	<b>2.500</b>
<b>Resto del mundo</b>	<b>4</b>	<b>10,00%</b>	<b>2.500</b>

Donde se ha estimado necesario, las cifras se han alterado ligeramente para hacer que aparezcan números redondos con los que es más fácil

trabajar. Así, el PIB mundial se estima en 40 billones, en lugar de 40,895 o 41, que es la cifra que aparece realmente en Wikipedia. La población combinada de China e India y el resto del mundo, excepto China e India se han redondeado en ambos casos como 2.500 millones de habitantes y los porcentajes de la producción global de China e India y el resto del mundo se han fijado en ambos casos en el 10%. Tal y como aparece en esta tabla el procedimiento sobreestima algo los datos que aportan China e India y consecuentemente subestima los del resto del mundo. La razón por la que se hace esto es que los números así ajustados son más fáciles de manejar y puede facilitarse el reconocimiento de relaciones aplicables a esos datos. (Además, los ritmos relativamente más rápidos de crecimiento del PIB aplicables a China e India desde 2004 hacen que se minimice el grado real de error que conlleva este procedimiento.)

La tabla puede criticarse basándose en lo que incluye y lo que no dentro de la categoría de "Primer Mundo", es decir, el grupo constituido por las economías industriales modernas del mundo. Por ejemplo, Nueva Zelanda no está incluida, aunque está claro que pertenece a esta categoría. La razón de su exclusión es sencillamente que es demasiado pequeña como para que produzca diferencias y por tanto no hay un propósito explicativo al que serviría ofrecer una lista de países. Es aún más evidente que podría argumentarse que los datos de la Unión Europea deberían reducirse con el fin de excluir sus nuevos miembros de la Europa del Este, cuyas economías claramente no se encuentran en la misma categoría que las de otros miembros del grupo del Primer Mundo.

Sin embargo, esas críticas no son significativas. Lo importante y esencial que apunta la tabla es que países que representan una pequeña minoría de la población mundial realizan la producción de la inmensa mayoría de sus bienes y servicios. Lo muestra en la forma relativamente simple y directa de atribuir el 80% de la producción mundial a países en los que habitan 1.000 de los 6.000 millones de personas del mundo.<sup>[3]</sup>

Los datos implican otro hecho aún más importante. Y es que la producción per capita en las economías industriales avanzadas es actualmente 20 veces mayor a la del resto del mundo. Como 1.000 millones de personas generan el 80% de la producción mundial, mientras que 5.000 millones producen sólo 20%, esos 1.000 millones producen el cuádruple que esos 5.000. Y si los 1.000 millones del Primer Mundo producen 4 veces lo que los 5.000 del resto del mundo, producen 20 veces lo que producen 1.000

millones del resto del mundo. En el resto del mundo, la producción de 1.000 millones de personas es un simple 4% de la producción mundial: requiere 5.000 millones de personas en el resto del mundo generar su 20% de la producción mundial. La relación del 80% de la producción mundial generada por los 1.000 millones de personas del Primer Mundo respecto del 4% de la producción generada por 1.000 millones de personas en el resto del mundo es de 20 a 1.

Esta enorme diferencia en la productividad per capita es la medida de mejora que necesita el resto del mundo para alcanzar la paridad per capita con el Primer Mundo y por tanto su nivel de vida.

Un supuesto que haremos en nuestro análisis de los efectos de la globalización es que dentro de 100 años, es decir, en el año 2106, basándonos en la fecha en que escribo este ensayo, la globalización habrá tenido éxito en elevar la productividad del trabajo y la producción per capita del resto del mundo por este factor de 20.

Consecuentemente con nuestra tarea de ocuparnos de la globalización, vamos a suponer que el incremento se aplique a *todo* el resto del mundo. De todas formas, no sería difícil modificar el análisis refiriéndose a una globalización parcial. Por ejemplo, podríamos suponer fácilmente que este aumento en la productividad se produzca sólo en China e India, los dos grandes países que en este momento parecen más capaces de mejorar radicalmente su producción. O podríamos aplicar la suposición sólo a China, que parece ser el principal candidato individual para conseguir ese éxito.

Sin embargo, para cualquier posible aplicación, necesitamos desarrollar más nuestro marco de análisis.

Lo primero que tenemos que hacer es introducir los conceptos de oferta y demanda empleados por los antiguos economistas clásicos. Cuando Ricardo, Say y los demás economistas clásicos hablaban de "demanda", normalmente se referían a *una cantidad de gasto en dinero*. Y cuando hablaban de oferta, normalmente se referían a *una cantidad física de un bien producido o vendido*. A partir de esto, cuando hablaban de que los precios los determinaban la demanda y la oferta, concebían los precios como determinados *por la relación de la demanda respecto de la oferta*. Los precios, desde este punto de vista, se formaban por la división de una cantidad de gasto en dinero, la demanda, por la cantidad de bienes o

servicios producidos y vendidos a cambio de ese dinero, la oferta. Se sostenía que los precios variaban en proporción directa a la demanda y en proporción inversa a la oferta. Por ejemplo, si se dobla la oferta, los precios bajarán a la mitad. Si la oferta baja a la mitad, los precios se doblarán.[4]

El concepto de demanda de los economistas clásicos tiene una aplicación extremadamente fácil en nuestro análisis del sistema económico global. *Puede considerarse igual a los 40.000 millones del PIB global que se muestra en la tabla anterior.* Puede considerarse que esta suma representa el gasto para comprar el producto global bruto.

El concepto de oferta de los economistas clásicos también resulta de aplicación. En principio, hoy la oferta global de bienes y servicios puede concebirse como el equivalente a 10 unidades. Como vemos en la tabla, 8 de esas unidades (80% de la producción mundial) las producen los países del Primer Mundo. Una de esas unidades (10% de la producción mundial) la producen China e India. Y la unidad que queda la produce el resto del mundo aparte de China e India.

Realmente el concepto de demanda de los economista clásicos, precisamente el gasto global de 40 billones para comprar el producto mundial bruto, sirve fácilmente como base para un concepto profundamente importante y altamente relevante que parece ser prácticamente exclusivo de Ricardo: su idea de que el dinero sea *un estándar invariable de valor*. El fundamento de este concepto es poder apuntar hacia los cambios en precios que resulten de causas con origen en los precios y no en el dinero. (Por desgracia, Ricardo desarrolló el concepto en una forma que lo hacía depender de la teoría del valor trabajo, lo que no era necesario.)

La cantidad anterior de 40 billones de gasto para comprar el producto mundial bruto puede convertirse en un estándar invariable de valor. Todo lo que tenemos que hacer es suponer que entre hoy y el año 2106, el gasto anual para comprar el producto mundial bruto sigue siendo de 40 billones. Por tanto cuarenta billones de dólares seguiría siendo un estándar invariable de valor, uno que serviría para hacer que todos los cambios de precios reflejen cambios del lado de los productos, no de la moneda.

Al hacer esta suposición, en primer lugar se verán con claridad todos los temores y quejas que rodean a la globalización. Demostrará la base de los temores y quejas con máxima intensidad, de una forma más acusada y

fuerte de que lo que las vemos en el mundo real. Lo que vemos en la realidad es un tenue reflejo de lo que vamos a ver ahora.

Un supuesto final. Para simplificar, suponemos que la población del mundo y su distribución entre los diferentes países permanecen iguales. (Los efectos de los cambios de población pueden analizarse, pero sería un estudio distinto. Tenemos que limitarnos a una cosa cada vez).

Allá vamos. El gasto para comprar el producto global bruto es una constante de 40 billones anuales. Entre tanto, el mundo que hoy día no incluye a los países del Primer Mundo está en proceso de igualación con dichos países. Observemos ahora el mundo en 2106, cuando ya se hayan igualado, al tener éxito en aumentar en 20 veces la productividad de su trabajo y su producción per capita.

Estamos en situación de calcular el producto mundial bruto en 2106 en relación con su producto bruto en nuestro año inicial. El resto del mundo, que inicialmente sólo producía 2 de las 10 unidades de la producción total del mundo, ahora produce *40 unidades de una producción mundial de 48*. Las 40 unidades son resultado de multiplicar las 2 unidades iniciales por el aumento en 20 veces de la productividad y la producción per capita que se supone que se ha producido. Las 48 unidades son resultado de sumar esas 40 unidades a las 8 que continúan produciendo los países del viejo Primer Mundo. (Hemos supuesto implícitamente que su productividad y producción han permanecido sin variación. Es una suposición que abandonaremos enseguida. Pero por ahora la necesitamos.)

Observemos el mundo de 2106 en términos de participación en el PIB global. El mundo que no forma parte del viejo Primer Mundo ahora genera una producción de 40 respecto del total de 48. En términos fraccionarios, son  $\frac{5}{6}$  de la producción global, que es la misma proporción de su población respecto del mundo. En términos monetarios, se traduce en  $\frac{5}{6}$  de 40 billones. Esto ocurre porque si estos países ahora generan  $\frac{5}{6}$  del producto mundial bruto, deberíamos esperar que tomen  $\frac{5}{6}$  del gasto para comprar el producto global bruto. Eso son 33,33 billones. Es una tremenda prosperidad financiera para esta parte del mundo, que pasa de 8 billones de PIB a 33.

¿Pero qué pasa con el viejo Primer Mundo? En términos monetarios, su caída es tan grande como el aumento del resto del mundo. Su porción de la producción mundial ha caído de  $\frac{8}{10}$  a  $\frac{1}{6}$ . En términos de dinero, su

PIB ha disminuido equivalentemente de 32 billones (8/10 de 40 billones) a 6,67 billones (1/6 de 40 billones). No podría ser más sombrío.

En realidad no ha pasado nada ni remotamente tan negativo en términos financieros en parte alguna del Primer Mundo. En parte, porque el incremento en la producción del resto del mundo ha sido hasta ahora sólo la más mínima fracción de lo que se ha descrito hasta ahora. Por ejemplo, China e India ahora se aproximan a 1/10 de la producción mundial. De hecho, el cambio de posición de los dos mundos económicos sería necesariamente relativamente ligero cada año. Pues el incremento anual compuesto en la producción anual en el resto del mundo que requiere un incremento acumulado que la multiplique por 20 en un siglo está en un orden de sólo el 3%. [5] Por tanto el cambio en las cantidades de dólares totales de los respectivos PIB es equivalentemente pequeño cada año.

Además, en el mundo real, tanto globalmente, como en cada país individual, hay un incremento sustancial en la cantidad de dinero y volumen de gasto cada año, que supera fácilmente cualquier tendencia hacia un declinar del PIB monetario del país. La consecuencia es que la cantidad en dólares de PIB en todo el mundo continúa aumentando y los ingresos medios en dinero continúan asimismo aumentando en todas partes. Sin embargo, en los países del Primer Mundo, se va a notar un poderoso tirón hacia debajo de beneficios y dinero en ventas que vienen del exterior. Y creo que éste es el origen de las quejas de los países del Primer Mundo respecto de la globalización. El tirón puede ser especialmente acusado cuando se concentre en pocas industrias o en un solo año.

Una vez descrita una situación en los países del Primer Mundo de 2106 que en términos de disminución monetaria parece tan terrible o peor que la de las peores depresiones de la historia, quiero apuntar aspectos que han pasado desapercibido pero que son muy importantes en esta situación. Cuando las entendamos, las cosas aparecerán bajo un aspecto positivo, en lugar de negativo, en realidad, bajo un aspecto enormemente positivo. [6]

### **Ricardo al rescate: "Valor y riqueza, sus propiedades distintivas"**

Empecemos midiendo la caída del PIB monetario en el viejo Primer Mundo. En 2106 el ingreso monetario de este grupo de países es 1/6 de 40 billones. Inicialmente era de 8/10 de 40 billones. Para medir la magnitud de la caída, debemos dividir la fracción de 1/6 de 2106 por la inicial de

8/10. Para hacerlo, debemos multiplicar  $1/6$  por  $10/8$  y cuando lo hacemos, encontramos que el PIB de Primer Mundo es  $10/48$  o  $5/24$  de su nivel inicial.

Parece que esto no es más que mostrar la misma situación preocupante en forma de fracción, en lugar de en cantidades absolutas. Pero va a aparecer algo que encuentro digno de asombro.

Utilicemos ahora la fórmula económica clásica de demanda/oferta para medir el nivel de *caída de precios* entre el punto inicial y el año 2106. Inicialmente, 40 billones de gasto global comprarían un producto mundial bruto de 10 unidades. Ahora, 40 billones de gasto global comprarían un producto mundial bruto de 48 unidades, de las que cada unidad continuaría representando la misma cantidad de oferta.

Para emplear la fórmula clásica de demanda/oferta para calcular el nivel de precios en este periodo de tiempo, lo que debemos hacer es dividir el nivel de precios de 2106, que es de 40 billones/48 unidades de oferta, por el inicial de 40 billones/10 unidades de oferta. Para hacerlo, como es evidente, tenemos de nuevo que invertir la segunda fracción y multiplicarlas. Cuando lo hacemos, encontramos que los 40 billones del numerador y el denominador se anulan y nos queda un numerador de 10 unidades de oferta y un denominador de 48, que como es evidente, se reducen a  $5/24$ .

¡Lo que encuentro asombroso es que *la rebaja de precios coincide exactamente con la del PIB del Primer Mundo!* ¡La disminución del PIB del Primer Mundo es de  $5/24$  de su nivel inicial e igual es la rebaja en precios! ¡Son exactamente iguales!

Sí. La expansión de la producción en el resto del mundo en relación con la del viejo Primer Mundo ha servido para reducir la porción de PIB global que pertenece a éste, ¡pero también *ha reducido los precios de forma equivalente!* La consecuencia es que, en términos reales, cuando se aprecia con calma, no hay reducción en el poder de compra o en los ingresos reales o en el PIB del viejo Primer Mundo. En términos físicos reales, al contrario que en términos monetarios, la ganancia del resto del mundo *no* se ha producido a costa del viejo Primer Mundo. A precios a  $5/24$  de su valor,  $5/24$  del PIB monetario del viejo Primer Mundo comprar lo mismo que con el PIB inicial.

¿Podría este resultado ser algún tipo de extraña coincidencia? ¿O es

matemáticamente necesario que considerando un gasto constante en cantidad, los incrementos relativos en producción por parte de competidores exitosos sirvan para reducir precios hasta el mismo punto en que reducen los ingresos monetarios de competidores no exitosos?

Puede demostrarse fácilmente que este último resultado es de hecho matemáticamente necesario. La porción de ingreso o PIB mundial atribuible a cualquier país o grupo de países concreto se determina por su producción en relación con la producción mundial. En tanto en cuanto otros países incrementan su producción mientras la suya permanece igual, la porción de su producción respecto de la mundial disminuye en la misma proporción. Luego si la producción inicial mundial era  $x$  y ahora aumenta a  $x + y$ , mientras que su producción permanece igual, digamos  $x_a$ , entonces su porción de la producción mundial, y por tanto del PIB mundial, disminuye en la proporción  $x/(x + y)$ . Era inicialmente  $x_a/x$  y ahora es de  $x_a/(x + y)$ . Dividiendo la segunda expresión, que es la porción presente e inferior de la producción y el PIB mundial, por la primera expresión, que es la porción anterior y superior de la producción y el PIB mundial, se reduce a  $x/(x + y)$ .

Pero esta expresión resultante es asimismo la expresión exacta de la caída de precios que resulta de que la producción aumente de  $x$  a  $x + y$ . Considerando un dinero invariable, el nivel de precios que resulta cuando la producción es  $x + y$  en relación con el que había cuando la producción era sólo de  $x$ , es  $x/(x + y)$ . Matemáticamente, lo que ocurre es que  $x + y$  y  $x$  se dividen entre los respectivos numeradores que son iguales y se anulan entre sí al dividir la primera expresión fraccionaria por la segunda. Esto deja en ambos casos la disminución de la porción del PIB mundial y la de precios reducidas a  $x/(x + y)$ .

Suponiendo que lo entiendan, mucha gente respondería sin duda a este análisis con la idea de que por muy científicamente interesante que resulte, sería una experiencia financiera terriblemente dura de soportar para acabar ilesos en términos reales. Es verdad.

Está claro que nuestro análisis requiere más desarrollo. Sólo estamos ante el primer descubrimiento significativo.

Para ir más allá, ahora necesitamos pensar que la producción del viejo Primer Mundo no permanecería estacionaria, sino que *se incrementaría* y, en realidad, *precisamente por la globalización, se incrementaría a un ritmo*

*más rápido de lo que se hubiera producido en caso contrario.*

Ha habido un ritmo rápido de progreso económico en al menos algunos de los actuales países del Primer Mundo, principalmente Gran Bretaña y Estados Unidos, durante más de dos siglos y podría esperarse que continuara un ritmo significativo de progreso económico también durante este siglo en dichos países. Supongamos que sin ningún progreso posterior hacia la globalización, este ritmo de progreso continuo dentro del Primer Mundo actual se encuentre a un tipo del 2 al 3% anual medio. Sin embargo, con la globalización, por razones que luego explicaremos, el ritmo sería significativamente mayor. Si fuera sólo de un 1% mayor cada año, los resultados a lo largo de un siglo serían espectaculares.

Empleando una calculadora u hoja de cálculo veríamos rápidamente hasta qué punto es de grande la diferencia. A un ritmo de incremento compuesto del 2% anual, el ingreso acumulativo durante 100 años es de 7,2 veces. A un 3% el incremento en un siglo es de 19,2 veces y al 4% al acabar el siglo sería de 50,5 veces. Al 5%, el incremento acumulativo asciende a 131,5 veces.

El proceso del resto del mundo llegando a la paridad con el Primer Mundo actual ocurriría en virtud de que éste progresaría más rápidamente de lo que lo haría normalmente y, a la vez, el resto del mundo progresaría a un ritmo significativamente superior a ese elevado ritmo. Así, por ejemplo, mientras que los actuales países del Primer Mundo podrían progresar a un ritmo anual compuesto del 4%, en lugar del 2%, el resto del mundo llegaría a su nivel progresando a poco más del 7%. Esta diferencia en ritmos positivos de progreso es la forma en que el resto del mundo avanzaría hacia la igualdad. ¡Este avance no se produciría a expensas de lo que hoy es el Primer Mundo, sino como *fuentes de mayores ganancias para lo que hoy es el Primer Mundo!*

Veamos las cifras más de cerca. Como hemos visto,  $1,04^{100}$  da un incremento acumulado de 50,5. Eso representa una producción per capita en el año 2106 en los países del Primer Mundo actual de más de 1.000 veces la producción per capita en el resto del mundo, ya que la diferencia era ya de 20:1 y ahora se multiplica por un 50,5 adicional. Pero si el resto del mundo pudiera progresar a un ritmo anual compuesto de poco más del 7,25%, aún así se lograría la paridad. Ya que  $1,0725^{100}$  genera un incremento acumulado de 1.096 veces.

Esencialmente, los viejos países del Primer Mundo, es decir, los actuales, producirían 50 veces más de lo que producen, mientras que el resto del mundo produciría 1.000 veces más de lo que produce. Los países del viejo Primer Mundo perderían su ventaja inicial de 20:1 en productividad al incrementar el resto del mundo su productividad per cápita 20 veces más de las 50 que aumentarían aquéllos.

Lo que aparece aquí es un curioso giro respecto del asunto de la desigualdad económica. Normalmente hay un resentimiento injusto contra la *desigualdad* económica, consecuencia del desconocimiento de la contribución que hacen quienes tienen mayores ingresos, sobre todo empresarios y capitalistas, a la productividad y el nivel de vida de la gente de menores ingresos. En este caso hay un resentimiento injusto contra la *igualdad* económica (igualdad económica internacional) y esencialmente por la misma razón. Y que es en este caso el no reconocer la contribución económica de los que progresan al nivel de vida de aquéllos con quienes se están igualando.

Antes de continuar exponiendo la naturaleza de esa contribución, tenemos que hacer una pausa y reflexionar un poco más sobre lo que hemos visto hasta ahora.

En el título de esta sección me refería a la doctrina de Ricardo sobre la distinción entre "valor" y "riqueza". Quizá la mejor manera de apreciar esta distinción es pensar que el PIB global permanece invariable en 40 billones, mientras que la producción física mundial se incrementa en la forma en que acabo de describir. En ese caso, el PIB del viejo Primer Mundo sigue bajando de 32 billones a 6,67 billones, mientras que el PIB del resto del mundo sigue subiendo de 8 billones a 33,33 billones. Este sería el resultado en términos de "valor" (es decir, en términos de simple antiguo valor monetario). Pero en términos de riqueza física real, lo que Ricardo denomina "riqueza", ambos grupos de países estarían incomparablemente mejor. Los 6,67 billones de PIB que ahora ganarían los viejos países del Primer Mundo, comprarían aproximadamente 50 veces más que los 32 billones de PIB originales. Al mismo tiempo, los 33,33 billones que ahora ganaría el resto del mundo comprarían 1.000 veces más que los 8 billones iniciales.

Lo que ocasiona estos resultados es el enorme incremento en el *poder adquisitivo del dinero* que resulta de los respectivos incrementos en 50 y

1.000 veces en la producción y la oferta.

Basándonos en los supuestos de este ejemplo respecto de los respectivos ratios de progreso económico, la producción global total se incrementa de sus 10 unidades iniciales a 2.400 un siglo después. Es el resultado de las 8 unidades iniciales de producción del viejo Primer Mundo multiplicándose por 50 hasta 400 unidades y de las 2 unidades de producción del resto del mundo multiplicándose por 1.000 hasta 2.000 unidades, en las que cada unidad, por supuesto, sigue representando la misma magnitud de oferta. Luego la producción en 100 años es de 2400 en lugar de 10. A la luz de un dinero invariable de 40 billones de PIB, este incremento en 240 en la producción y la oferta implica un bajada de precios a  $1/240$  de su nivel inicial. A este nivel de precios,  $5/24$  del PIB en el viejo Primer Mundo tiene 50 veces el poder adquisitivo de su PIB inicial.[7] Igualmente, a  $1/240$  del nivel inicial de precios, el aumento en PIB en el resto del mundo en más de 4 veces (de 8 a 33,33 billones) sirve para aumentar allí 1.000 veces el poder adquisitivo.[8]

Así que tenemos que todo el mundo crece enormemente en su riqueza, incluso aunque una parte importante declina en términos de valor monetario. Eso es lo que la doctrina de Ricardo hace posible ver.[9]

Ahora tenemos que añadir un importante elemento más a nuestro análisis, lo que obliga a dejar de lado nuestra suposición de un dinero invariable y permitir un incremento en la cantidad de dinero. Y esto porque, aun si el mundo tuviera un patrón 100% oro puro, tendría que haber algún nivel significativo de incremento en la cantidad de dinero.

Si la cantidad global de dinero aumentara incluso al muy modesto ritmo de sólo un 2% anual, aun así en el curso de un siglo se incrementaría en una cantidad muy sustancial. Como hemos visto, una suma que crece a un tipo compuesto anual del 2% se multiplica en más de 7 veces en 100 años. Considerando una demanda constante de dinero en efectivo, la implicación de este aumento es el séptuplo del PIB global, de 40 a 280 billones. Por tanto, aunque los países del viejo Primer Mundo generen en ese momento sólo un sexto de la producción global, el tamaño de su PIB mostraría un incremento. Sería entonces del orden de un sexto de 280 billones, o sea 46,67 billones. Y por supuesto, sería un incremento significativo sobre los iniciales 32 billones del PIB en esos países.

Si la cantidad global de oro en dinero se incrementara a un ritmo de un 3%

compuesto anual, lo que sería más normal a la vista de los rápidos niveles de incremento de la producción en general, la oferta monetaria 100 años después se multiplicaría por 19, como hemos visto en nuestro examen de los efectos del tipo compuesto. Con una demanda constante de dinero en efectivo, el PIB global sería entonces de 760 billones. Un sexto serían 126,67 billones, que sería el PIB de los países del viejo Primer Mundo en ese momento. Luego, en realidad, todo el mundo crecería en términos monetarios, así como en términos reales.

De hecho, dados los ritmos de incremento de la producción y la oferta global que hemos supuesto, los precios disminuirían de forma significativa a lo largo de un siglo, incluso con un ritmo anual compuesto de incremento del dinero y el gasto del 5% anual. En ese caso, como demostraba nuestro examen de los efectos de los tipos compuestos, el dinero y el gasto serían 131 veces superior 100 años después. Con una producción y una oferta 240 veces mayor, los precios serían más bajos, casi la mitad.

Por supuesto, bajo un régimen de papel moneda, que es el que existe actualmente en el mundo, ningún tipo de incremento en la producción y la oferta que podría alcanzarse realísticamente puede compararse con el que lo que puede aumentar el papel moneda. El papel moneda puede fácilmente incrementarse a ritmos compuestos anuales muy superiores a los mayores incrementos que se hayan conocido en producción y oferta. A ritmos de incremento anuales compuestos de 10, 20, 50 o 100%, el incremento de la oferta de papel moneda fácilmente sobrepasa cualquier aumento en producción y oferta y consigue subir los precios a niveles sin límite.[10][11]

### **Las contribuciones de la globalización: la extensión de la división del trabajo**

En este momento es necesario que explique por qué la globalización tendría los efectos positivos en la producción y la oferta que le he atribuido.

La razón primera y más fundamental procede bajo el encabezamiento de extender la división del trabajo. Adam Smith escribió que "la división del trabajo se ve limitada por la extensión del mercado".[12] Con ello quería decir que la división del trabajo se limita por el número de productores cooperantes en la sociedad. Smith apuntaba que un trabajador capaz de producir mil clavos al día, si dedicara todo su tiempo a fabricar clavos no

podría tener esa profesión en las Highlands escocesas. No podría hacerlo por la sencilla razón de que probablemente no encontraría gente suficiente como para comprar más de mil clavos en un año.

Por el contrario, la globalización significa traer al mercado a todos los productores del mundo entero y así hacer posible la máxima división del trabajo en relación con el tamaño de la población mundial.

Tomemos un ejemplo distinto al del fabricante de clavos de Smith con el fin de desarrollar más completamente este punto en su aspecto más importante.

Supongamos que para que un médico tenga suficiente trabajo, necesita una población en su entorno de 1.000 personas. Con este número de gente, suponemos, habría suficientes resfriados, brazos rotos, casos de neumonía, apendicitis y demás para mantenerle suficientemente ocupado. Supongamos asimismo que una facultad de medicina bien dimensionada es capaz de graduar a 100 nuevos médicos cada año y que el graduado medio estará en activo 40 años. Esto implica en definitiva que habría 4.000 graduados de esta facultad en el mundo en cualquier momento dado practicando la medicina. Es obvio que para que estos 4.000 graduados tengan suficiente trabajo tiene que haber una población en su entorno de 4 millones de personas.[\[13\]](#)

Supongamos ahora que de los 4.000 médicos sólo 1 de cada 1.000 es cardiólogo o neurocirujano, o un especialista de cualquier tipo. Dado este ratio, la consecuencia es que con una población de sólo 4 millones de personas integradas en la división del trabajo y capaces de mantener sólo 1 facultad de medicina, sólo podría haber 4 especialistas de este tipo. Sin embargo, con una población de 400 millones de personas integradas en la división del trabajo y capaces de mantener 100 facultades de medicina, podría haber 400 especialistas de este tipo. Con una población de 4.000 millones de personas integradas en la división del trabajo y capaces de mantener mil facultades de medicina, podría haber 4.000 especialistas de este tipo. Y por fin, con una población de 6.000 millones de personas, que es la población de todo el globo, integradas en la división del trabajo y capaces de mantener 1.500 facultades de medicina, podría haber 6.000 especialistas de este tipo.[\[14\]](#)

Ahora bien, cuanto mayor sea el número de especialistas, mayor será el número de gente ambiciosa e intelectualmente preparada dedicada a

trabajar en los problemas especiales de su campo y por tanto mayor es la posibilidad de éxito en el descubrimiento de métodos nuevos y mejorados de diagnóstico y tratamiento. Seis mil especialistas, cada uno trabajando en mejoras e interactuando globalmente entre sí a través de revistas médicas, conferencias y hoy día con los métodos más veloces que permiten los ordenadores e internet, es casi seguro que acabarán descubriendo muchas más novedades que 4.000 especialistas y no digamos sólo 400.

Este principio de que un número mayor absoluto de individuos intelectualmente preparados dedicados a tiempo completo a resolver los problemas de un ámbito concreto es más posible que consiga éxitos que un número inferior de dichos individuos es de aplicación más allá de las meras especializaciones médicas. Es de aplicación a *todas* las ramas y sub-ramas de la ciencia, la ingeniería, la invención y la innovación empresarial. Es la más importante de todas las economías de escala.

Observando los mismos hechos desde diferente perspectiva, debería estar claro que una de las mayores ventajas de que ocasiona la división del trabajo es la posibilidad de que los genios dediquen todo su tiempo a actividades que representen el descubrimiento y la aplicación de nuevos conocimientos. Esa es la naturaleza general de sus especializaciones. En lugar de dedicar su trabajo a cultivar su propia comida, se especializan en un alto nivel precisamente en campos como la ciencia, la ingeniería, la invención y la innovación empresarial. La consecuencia es que en lugar de un montón de patatas o arroz producido aquí y allá por esa gente, que los casi lo único que pueden lograr en una sociedad sin división del trabajo, se descubren nuevos principios científicos o matemáticos y se desarrollan y aportan al mercado nuevos productos y métodos de producción. El resto de la población aprende a fabricar productos que no podría haber imaginado, por métodos que nos podría haber concebido, pero que enseguida valora y puede disfrutar, gracias a los esfuerzos de los ingeniosos innovadores.

La proporción de genios, o al menos de genios potenciales, respecto de la población es casi seguro que sea prácticamente la misma en todo el mundo. Seguramente no hay duda de que hay potencialmente la misma proporción de genios chinos o indios que de europeos o americanos. En todas partes la proporción sigue el patrón de la curva normal.

El hecho de que hasta ahora sólo aproximadamente una sexta parte de la población se haya integrado completamente en la división del trabajo implica que en el momento actual el sistema económico del mundo está

operando muy por debajo de su potencial intelectual. En el interior de la China e India y el resto de Asia, en el interior de África y Sudamérica, hay miles de millones de seres humanos que aun viven en un estado de autosuficiencia económica, dedicando la mayoría de su tiempo simplemente a cultivar su propia comida. Entre estos miles de millones hay muchos millares con el potencial de hacer sustanciales o importantes aportaciones a la productividad del trabajo en todo el mundo, pero nunca serán capaces de hacerlo, pues el tiempo que podrían haber dedicado a producir avances científicos y mejoras de productos y medios de producción deben dedicarlo a producir su propia comida.

Con la globalización se producirán importantes desarrollos en lo que hoy día es el medio de la nada, desde el punto de vista del resto del mundo, y posteriormente se extenderán por el mundo. Equivalentes a Bentonville (Arkansas) y Redmond (Washington)[15] aparecerán en lo que ahora son localidades desconocidas en India, China y otros países aún menos conocidos. Aparecerán porque en esos lugares podrán manifestarse y desarrollarse grandes talentos para los negocios.

Se podrían atender en todo el mundo deseos y gustos muchos más refinados y diferenciados. Los bienes y servicios que sólo podría desear una persona entre un millón sería más factible que mereciera la pena producirlos cuando hablamos de 6.000 millones.

El tremendo aumento en el progreso científico y tecnológico y en la oferta efectiva de talento para los negocios que traería la globalización sería una base esencial del acelerado progreso económico que he explicado que sería la consecuencia.

Por supuesto, la globalización también significaría que en cualquier rama de la producción sería posible lograr el máximo de todos los tipos de economías de escala, de acuerdo con el tamaño de la población mundial. Por su propia naturaleza, la globalización significaría que cada fábrica, cada establecimiento productivo de cualquier tipo, localizado en cualquier lugar del mundo podría considerar toda la población del mundo como su mercado potencial y producir a una escala correspondiente al mercado hacia el que se dirige. La operativa a gran escala significaría que merecerá la pena más a menudo emplear maquinaria y maquinaria más especializada, pues sus costes se distribuirán entre más unidades de producto, reduciendo así el coste de producto por unidad. La globalización implica la consecución de más economías de escala en la producción de las propias máquinas, como

consecuencia de la mayor frecuencia de veces en que merece la pena emplearlas y por tanto del incremento de la cantidad en que se fabricarían.

### **Globalización y acumulación de capital**

Aumentar la productividad del trabajo casi siempre requiere el empleo de más y mejores bienes de capital, es decir de cosas como más y mejores fábricas, herramientas, máquinas y materiales, componentes y suministros previamente producidos, dedicados a producir para el mercado. En los países del Primer Mundo actual, han tenido que pasar generaciones para llegar a la oferta actual de bienes de capital.

Hace varias generaciones, a través de un proceso principalmente de austeridad y ahorro, una economía que empleaba carros de bueyes y herrerías primitivas fue capaz de construir las primeras y primitivas vías férreas y acerías. Luego, con la ayuda de estas primitivas vías férreas y acerías, fue posible avanzar y producir más, mayores y mejores vías férreas y acerías, que, a su vez, se emplearon para la producción de aún más, aún mayores y aún mejores vías férreas y acerías y asimismo muchos otros bienes de capital, cuyo diseño hizo posible el progreso tecnológico. Paso a paso, generación a generación, se emplearon más y mejores bienes de capital para producir aún más y aún mejores bienes de capital. Los avances en bienes de capital en cada generación fueron la base para la producción de una oferta aún mayor de bienes de capital que contengan los aún mayores avances tecnológicos de la siguiente generación. Es un proceso que puede repetirse indefinidamente siempre que el progreso científico y tecnológico y la innovación empresarial continúen y se mantenga un nivel adecuado de ahorro y provisiones para el futuro.[16]

Hoy día las economías más atrasadas del mundo pueden saltarse todas estas generaciones necesarias para acumular los bienes de capital de los países avanzados. Pueden empezar con ellos, listos para usarse, gracias a la inversión extranjera.[17]

Tan pronto como obtienen bienes modernos de capital, la productividad de su trabajo se incrementa espectacularmente. En el medida en que ahorran y reinvierten la consiguiente mayor producción, este incremento es por sí mismo la fuente para ellos de bienes aún más modernos de capital. Así, por ejemplo, la inversión extranjera suministra a un país subdesarrollado una acería moderna, de la que una parte importante de su gran producción sirve para la construcción de más acerías de este tipo en ese país. O la

inversión extranjera ofrece los medios para producir un volumen sustancialmente incrementado de bienes de capital o de consumo que se exportan y una parte importante de las ventas resultantes se emplea para importar bienes modernos de capital adicionales de distintos tipos.

De esta forma, con altas tasas de ahorro e inversión, siguiendo el patrón de Japón, Corea del Sur y Taiwán, un país que previamente fuera extremadamente pobre puede transformarse en sólo dos generaciones en una economía industrial moderna, con un nivel de vida comparable al de Estados Unidos. Altas tasas de ahorro e inversión ofrecen la posibilidad de aprovechar bien y rápidamente los avances acumulados durante generaciones a través de la oferta de bienes de capital de los países del Primer Mundo y son las que hacen posible los altos ritmos de progreso económico en países previamente atrasados. El mismo patrón parece estar teniendo lugar en este momento en partes importantes de China y otros lugares de Asia.[18]

### **Ricardo sobre la acumulación de capital: una respuesta a los temores sobre la transferencia de capital**

El reconocimiento de la naturaleza dinámica e inercial, por decirlo de alguna manera, de la acumulación de capital corresponde a David Ricardo. Con esta descripción me refiero al hecho de que al aumentar la productividad del trabajo, un incremento en la oferta de bienes de capital hace posible un mayor incremento de la oferta de bienes de capital que provienen, en último término, del mismo producto aumentado. "El capital", escribía Ricardo, "es esa parte de la riqueza de un país que se emplea con vistas a la producción futura y puede incrementarse de la misma manera que la riqueza. Un capital adicional será igualmente eficaz en la producción de riqueza futura, sea obtenido mediante mejoras en habilidades y maquinaria, sea empleando más ingresos reproductivamente..."[19]

El punto clave en este caso es el reconocimiento de que se generan más bienes de capital por cosas como mejoras en la maquinaria, lo que equivale a decir de un incremento previo en la oferta de bienes de capital. Que, a su vez, es capaz de generar un mayor incremento en la oferta de bienes de capital, potencialmente sin ningún punto límite fijo.

Este principio es extremadamente importante al considerar el proceso de globalización. Porque implica que en la misma medida que se despoja a los países desarrollados de su capital acumulado, su efecto final sería

incrementar el capital acumulado de los países desarrollados.

El temor a la pérdida de capital de los países desarrollados hacia el resto del mundo lo ha expresado el doctor Paul Craig Roberts.[\[20\]](#) Roberts teme el flujo de capitales de los Estados Unidos a los países más pobres de bajos salarios. Dice:

El colapso del socialismo mundial ha creado enormes fuentes de trabajo barato y servil en Asia y México disponibles para el capital y la tecnología de EE.UU. La movilidad de capitales y tecnología significa que un asiático puede trabajar con el mismo capital y tecnología que un estadounidense. Sin embargo, un asiático no tiene que recibir el mismo salario. El gran exceso de oferta de trabajo en los mercados asiáticos implica que el salario de mercado sea muy inferior. Nuestra visión del mundo se basa en la suposición de que estamos experimentando un comercio libre. Si en su lugar experimentamos el flujo de factores de producción para obtener ventajas absolutas, toda nuestra política comercial tendría que revisarse.[\[21\]](#)

Puede medirse la verdad de lo que afirma en el doctor Roberts y podemos ilustrarlo mediante el siguiente ejemplo. Así, supongamos que una empresa estadounidense estudia la inversión de 10 millones de dólares de capital para construir una fábrica. Los materiales de construcción y el uso de equipos, junto con la maquinaria a instalar en la fábrica costarían 5 millones de estos 10. Los 5 millones restantes tendrían que pagarse para cubrir salarios y beneficios de 100 trabajadores de la construcción estadounidenses cada año, 50.000 anuales por persona.

Sin embargo, en un país pobre de Asia, el coste de una trabajadores de la construcción igualmente capaces es de sólo 1.000 dólares por hombre. En otras palabras, un coste laboral de 100.000, en lugar de 5 millones. Los materiales y equipos de construcción y la maquinaria de la fábrica pueden enviarse allí. Si los costes de transporte y cualquiera otros costes asociados a la construcción y establecimiento en el exterior suman 900.000, el coste total de construir la planta en Asia sería de sólo 6 millones, en lugar de 10. Por supuesto, este es un poderoso incentivo para construir la planta en Asia. Y una vez que la planta se construya, sea cual sea el número de trabajadores que necesite para operar pueden encontrarse localmente por una fracción comparativamente pequeña respecto del coste de emplear trabajadores estadounidenses.

Son estas mismas consideraciones la que explican por qué una buena parte de las fábricas estadounidenses se han trasladado al exterior. Simplemente es mucho más barato.

El Dr. Roberts ve este movimiento de capital al extranjero. Pero lo que no ve es que el proceso es mucho más que solamente un movimiento de cierta cantidad de capital de un lugar a otro. Ese mucho, o mejor, ese poco, es cierto en términos de valor monetario, pero en términos de riqueza física real y, en este caso, de capital físico, hay un *incremento* sustancial. Ser capaces de obtener por 6 millones lo que hubiera costado en otro caso 10 millones, hace posible obtener mucho más por esos mismos 10 millones. Deja 4 millones de fondos de capital libres para comprar otras instalaciones, tal vez dos tercios de una segunda fábrica de ese tipo en Asia.

Una empresa estadounidense que invirtiera así, estaría en situación de ofrecer a sus clientes aproximadamente dos tercios más de producto por el mismo dinero, por llevar sus operaciones de fabricación en Asia, en lugar de en Estados Unidos. Incluso si ocurriera, como se afirma a menudo, que los trabajadores estadounidenses no contratados deban acabar como cocineros de hamburguesería, el sistema económico estadounidense tendría esa producción adicional, además de las hamburguesas extra que estos trabajadores supuestamente producirían.

Por describir la situación cuando la fábrica (o fábricas) se hayan completado y estén en funcionamiento, los costes laborales más bajos y los consiguientes precios más bajos para los compradores estadounidenses simplemente significan que éstos obtienen un bien por menos dinero y tienen mucho más dinero disponible para gastarlo en otras cosas.

Imaginemos que la factoría fabrica televisores. Los televisores fabricados en Estados Unidos tendrían que venderse por 200 dólares para cubrir los altos costes laborales estadounidenses. Pero estos televisores fabricados en Asia podrían venderse con beneficios por sólo 100. A cada estadounidense que comprara ahora uno de estos modelos ahora le quedarían otros 100 dólares para gastar en otras cosas. Los trabajadores que ya no se necesitaran para producir televisores estadounidenses ahora pueden producir otras cosas o reemplazar a otros trabajadores, que ahora producirían estas otras cosas. [22]

Evidentemente esto sigue dejando 100 dólares en ingresos por ventas que

ahora no se producen. Deberíamos esperar que se ganaran produciendo exportaciones estadounidenses, para compensar los 100 dólares en importaciones. Sin embargo, la gente probablemente apuntaría enseguida que durante muchos años el sistema económico estadounidense ha sido terriblemente deficiente en exportaciones. Las exportaciones han caído por debajo de las importaciones. Nuestro balance comercial y de pagos ha sido crónicamente "desfavorable", crónicamente "negativo".[23]

Es verdad que el sistema económico estadounidense ha tenido un exceso crónico de importaciones sobre exportaciones. Y eso realmente sería completamente asombroso si fueran válidos los temores del doctor Roberts y otras personas preocupadas por la pérdida de capitales en los Estados Unidos.

Cualquier capital que los Estados Unidos o cualquier otro país desarrollado pueda perder frente a la parte del mundo de bajos salarios y pobreza, sería en forma de *exportación*. Igual que en el ejemplo precedente respecto de la factoría que costaría construir 10 millones en Estados Unidos, pero sólo 6 en Asia, tendría que haber una exportación de materiales y equipos de construcción y maquinaria, así como de bienes de consumo, para los trabajadores asiáticos que se dediquen a dicha construcción.

Pero lo cierto es que, por muchos años, en lugar de exportar capitales al resto del mundo, los Estados Unidos han venido, en el balance neto, importando sustanciales sumas de capital procedentes del resto del mundo. Esto se ve claramente en la tabla siguiente: [24]

<b>Inversión extranjera neta en Estados Unidos (en millones de dólares)</b>					
<b>Año</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005 (parcial)</b>
Inversiones EEUU en el extranjero	-382.616	-294.027	-328.397	-855.509	-491.729
Inversión extranjera en EEUU	782.859	794.343	889.043	1.440.105	1.292.695
Inversión extranjera neta en EEUU	400.243	500.316	560.646	584.596	800.966

En particular, China ha sido una fuente importante de fondos de capital

entrantes en Estados Unidos. No sólo por las inversiones directas que han hecho las empresas chinas, como la compra de Lenovo de la línea de ordenadores portátiles ThinkPad de IBM. También por la participación china en más de 500.000 millones de dólares en valores del Tesoro de EE.UU. A pesar de que estos fondos concretos no se han invertido en empresas de EE.UU., han hecho posible que esas empresas, junto con el mercado hipotecario de vivienda de EE.UU. y otros usuarios de créditos, posean esos 500.000 millones adicionales de capital, que el Tesoro de EE.UU. hubiera, en caso contrario, tenido que haberse apropiado para financiar su déficit, compitiendo con ellos por los fondos prestables.

Los fondos de capital que entran en los Estados Unidos desde el exterior, con China como país destacado en la lista de los que los suministran, han hecho posible en buena medida que los Estados Unidos eviten los efectos destructivos en la acumulación de capital de su política gubernamental de financiación del déficit. También han hecho posible que los estadounidenses puedan importar más de lo que exportan. Como he explicado, un flujo de capital desde los Estados Unidos hacia el resto del mundo se manifestaría en la dirección contraria, esto es, en un exceso de exportaciones estadounidenses respecto de las importaciones, de los que el exceso constituiría la contribución estadounidense a la formación de capital en el extranjero.

Lo cierto es que, al menos en lo que se refiere a China y buena parte del resto de Extremo Oriente, se han establecido las bases para una rápida acumulación, principalmente fundándose en lo que ahora son los medios de producción existentes dentro de los límites de esa región.[25] Extremo Oriente ya no es una sangría para el capital occidental, sino, como hemos visto, si supone algo es una *fuentes* de capital para Occidente. Esto ha pasado con Japón durante muchos años.

No hay nada inusual o novedoso en esta relación. En el siglo XIX, Europa fue la fuente de buena parte del capital empleado en el desarrollo de los Estados Unidos. Pero no tardó mucho en que la gran expansión de la producción resultante en los Estados Unidos hiciera de éstos un proveedor importante, no sólo de bienes de consumo, sino asimismo de *bienes de capital* para Europa. La acumulación de capital en Europa se incrementó como consecuencia de la inversión europea de capital en Estados Unidos. Y exactamente de la misma manera, la inversión de capital en los estados del oeste de EE.UU., que pudo realizarse por los ahorros generados en el este,

pronto incrementó la producción en aquella parte del país, hasta el punto de que se convirtió en fuente de acumulación de capital en ésta.[26]

Hoy día, además del hecho de que China sea una importante fuente de financiación del déficit del Tesoro de EE.UU., puede verse su contribución, junto con la de otros países del Extremo Oriente, al suministro de bienes de capital en Estados Unidos en formas como chips de ordenador y placas madre, acero y productos de automoción y componentes electrónicos de todo tipo. La alta calidad y bajo coste de estos bienes de capital se ha convertido en esencial para el éxito competitivo de muchas empresas manufactureras estadounidenses.

El doctor Roberts, por lo que parece, está probablemente desfasado en al menos una década en sus preocupaciones de que los Estados Unidos estén drenando su capital para mejorar la economía de China. Hoy día, China es capaz de acumular capital internamente a escala masiva y suministrarlo a otros a gran escala.

Esto probablemente aún no es cierto en la India, pero en la medida en que India va a necesitar capital del exterior, China estará presente para ayudar a suministrarlo junto a los países del Primer Mundo. Y así, aproximadamente en una generación, si India sigue políticas económicas que promuevan la acumulación de capital, similares a las chinas, se convertirá igualmente en una fuente de acumulación de capital para sí misma y para el resto del mundo.

Debe entenderse que las economías de escala que logra la globalización (el movimiento *hacia* la globalización) son por sí mismas una fuente importante de acumulación de capital. Esto es verdad por encima de todas las economías de escala asociadas al incremento de la cantidad de talento humano dedicado al progreso científico y técnico y a la innovación empresarial. Estos avances sirven para mantener o incluso aumentar la producción que genera el uso de bienes adicionales de capital. Por tanto, contrarrestan, y posiblemente más que contrarrestan, la ley de retornos decrecientes en relación con la acumulación de capital. Como apuntó Ricardo, como los mismos bienes de capital son parte de la producción del sistema económico, todo lo que incremente esa producción promoverá la acumulación de capital.[27] En realidad, la contribución de la globalización a la prosperidad humana que podemos esperar será en gran parte por su contribución a la acumulación de capital.[28]

Por supuesto, la acumulación de capital se promueve mediante todas las economías de escala que origina una ampliación del mercado, es decir, el movimiento hacia la globalización. Pues también sirven para incrementar la producción, buena parte de la cual son bienes de capital.

### **Los argumentos antiglobalización de Gomory y Baumol**

Aunque los temores del doctor Roberts sean erróneos, su argumentación al menos es consecuente. Por desgracia, no puede decirse lo mismo de la crítica a la globalización y el libre comercio internacional realizada por Gomory y Baumol en su libro *Global Trade and Conflicting National Interests*.[\[29\]](#)

Al contrario que Roberts, al que le preocupa la competencia con los países subdesarrollados de bajos salarios que se están equipando con maquinaria y herramientas modernas ofrecidas por los países del Primer Mundo, Gomory y Baumol aplauden esos desarrollos y por el contrario se preocupan más por la competencia de países que han llegado a un nivel de desarrollo económico comparable. Escriben:

¿Cuándo ayuda y cuándo daña el desarrollo exterior? Dicho de forma genérica, nuestra conclusión principal es que un país desarrollado como los Estados Unidos puede beneficiarse de su comercio global ayudando a los sustancialmente menos desarrollados a mejorar su capacidad productiva. Sin embargo, los intereses de los países desarrollados también les obligan a competir tan vigorosamente como puedan contra otras naciones que se encuentren en una etapa de desarrollo comparable para evitar verse dañados por su progreso. (...) Por tanto, los intereses de EE.UU. se defienden mediante el progreso de socios comerciales como India e Indonesia, pero para los Estados Unidos sería mejor quedarse lo más lejos posible, en términos de productividad, de socios comerciales como Francia, Alemania o Japón.[\[30\]](#)

A la vista de las posiciones aparentemente muy distintas de Roberts, por un lado, y de Gomory y Baumol, por otro, con respecto a dónde reside supuestamente la amenaza del comercio exterior, puede parecer algo curioso que normalmente se les agrupe juntos como si hubieran presentado algún tipo de respuesta cuestionando (¡y con éxito!) la doctrina del libre comercio. Aparentemente, cualquier crítica antigua lo haría si su fin es desacreditar el libre comercio.

La razón por la que Gomory y Baumol temen el progreso de países

comparablemente avanzados o de países dentro de la posibilidad de llegar a estarlo no es más que su temor a la pérdida de una "renta nacional" relativa significativa en favor de esos países. Su análisis está influido (y errado en lo fundamental) por la importancia que atribuyen al tamaño relativo de la renta nacional de un país.[31]

Por supuesto, la renta nacional es un concepto muy similar y muy relacionado con el PIB. De hecho, a efectos prácticos, es sencillamente el PIB menos las amortizaciones de capital. Por tanto, todo lo que explicado respecto de la *insignificancia* esencial de una disminución relativa, o incluso absoluta del PIB monetario originado por los incrementos en la producción de otros países se aplica de la misma manera a cualquier disminución relativa o absoluta de su renta nacional monetaria origina por los incrementos en la producción de otros países.

Gomory y Baumol razonan como si no tuvieran la más mínima noción de la distinción entre "valor" y "riqueza" y su significado. Fundamentalmente, se quedan en el nivel más superficial de análisis al reconocer que las ganancias en productividad relativa de cualquier país en concreto hacen reducir la renta monetaria, o al menos la renta monetaria relativa, de otros. Desde esta base concluyen que hay un conflicto de intereses entre países en el comercio internacional.[32]

Sin darse cuenta de la confesión de ignorancia económica que están realizando, declaran descaradamente que: "es la porción de la renta mundial lo que más importa en nuestro modelo".[33] Y afirman, "Hemos demostrado que si una nación pierde su parte de la industria mundial a causa de sus fallos en productividad o por cualquier otra razón, su renta y sus asalariados normalmente serán las víctimas definitivas".[34]

Casi todo lo sustancial de sus alegaciones sobre conflictos en el comercio internacional reside en su confusión de la competencia económica (y su consecuente pérdida o ganancia de ingresos monetarios) con el conflicto. Podrían igualmente (con la misma falta de justificación) alegar que el conflicto asimismo caracteriza prácticamente cualquier otra actividad económica. Pues dentro de cada país las distintas industrias y empresas y, a un nivel más básico, todos los individuos que traten de ganar dinero están en competencia entre sí por los ingresos de las ventas y los salarios que están siempre limitados por la cantidad existente de dinero y el deseo de la gente de tenerlo. La competencia entre países por los ingresos de las ventas y los salarios limitados monetariamente no es esencialmente

distinta. La competencia entre países y la competencia dentro de los países es esencialmente la misma. En ambos casos, el conflicto sólo aparece cuando se echa un vistazo meramente superficial. La esencia real de la competencia económica es una profunda *armonía de intereses*. [35]

En un mercado libre, la forma en que los competidores buscan obtener ingresos adicionales en ventas y salarios es incrementando la producción en términos de cantidad y calidad. La competencia intensifica sus esfuerzos para hacerlo. A causa de la competencia cada uno tiene motivos para esforzarse por incrementar su producción hasta donde le sea posible.

En tanto en cuanto en este proceso algunos competidores tienen éxito incrementando su producción en relación con la de otros, incrementan sus ingresos a sus expensas. No es una pérdida neta o a largo plazo para los competidores derrotados, porque, como acabo de demostrar, el mismo proceso (el mismo incremento de la producción) que reduce los ingresos de los derrotados al final reduce los precios mucho más que lo equivalente.

Ya hemos dado abundantes ejemplos de este principio en nuestro ejemplo del incremento en 50 veces de la producción de los actuales países del Primer Mundo durante los próximos 100 años, mientras el resto de los países del mundo la incrementan por mil. La pérdida de ingresos monetarios en los países del Primer Mundo se compensaba sobradamente por la caída de precios que acababan multiplicando por 50 su poder de compra original (poder de compra adicional equivalente a su aumento en la producción). Y por supuesto, cuando se permite el incremento en la cantidad de dinero que, bajo un patrón oro, tendría lugar como parte del proceso de un incremento general de la producción, los ingresos monetarios de los derrotados acabarían siendo sustancialmente mayores, lo mismo que sus ingresos reales. [36]

La competencia aumenta la riqueza e ingresos reales de todos los participantes en el sistema económico, no sólo intensificando su motivación para aumentar y mejorar su producción, sino también ofreciéndoles los medios materiales para hacerlo. Esto último se produce como consecuencia de la disponibilidad de una oferta mayor, mejor y más barata de medios de producción, es decir, de bienes de capital, que genera la competencia de los fabricantes de dichos medios de producción.

Sin duda es cierto que, *ceteris paribus*, ganar un sueldo superior es preferible a ganar uno inferior y que este principio puede aplicarse a los

países igual que a los individuos. Pero el principio se aplica sólo en el contexto de la libre competencia, en la que el mayor salario se obtiene por un rendimiento productivo superior, no cuando se obtiene por la fuerza física y dañando a otros. En el primer caso, hay un incremento neto de riqueza, en el segundo, una disminución neta. Cuanto mayor sea la relación entre un mayor salario y un mayor rendimiento productivo, mayor será la mejora en el bienestar humano; cuanto mayor sea la relación entre un mayor salario y la aplicación de fuerza física, que incluye, por supuesto, la interferencia gubernamental, menor será la mejora en el bienestar humano y mayor el grado de empobrecimiento que se producirá.

Los mayores ingresos de un atracador difícilmente le beneficiarán en algo, pues el daño que hace a otros les llevará actuar contra él de una forma que al final le causará una pérdida mayor que sus ganancias previas. Igualmente, el mayor ingreso que puede obtenerse saboteando a competidores o situándose en una posición en la que debería estar alguien más capaz, pierde su valor en cuanto otros se dedican a esa política.

Así, todo lo que mi familia y yo podamos ganar si, por alguna razón, me nombraran presidente de una gran empresa, a pesar de no estar cualificado para ese trabajo, se vería más que compensado por el perjuicio de tener que sufrir como consumidor suministradores tan faltos de competencia como yo. Mi pérdida llegaría a casa cuando yo, o uno de los míos, muriera como resultado de la incompetencia de un hospital o una aerolínea o cualquier otro de los muchos suministradores cuya incompetencia resulte ser un asunto de vida o muerte.

Hay una pérdida neta en cada caso de violación de la libre competencia por la restricción a la producción que conlleva. La parte favorecida por la violación ingresa más dinero, mientras que la dañada ingresa el equivalente menos y, además, *se produce menos de lo que se hubiera producido en otro caso*. Esa restricción de la producción es la pérdida neta global que ocasiona la interferencia con la libre competencia. Cuanto mayores y más frecuentes sean las violaciones a la libre competencia, mayor es la pérdida general.

Verdaderamente el propio interés de cada uno hace que el principio que deba regir la vida económica sea la libre competencia, en la que todos los trabajos pueden ejercerlos los más cualificados y todas las empresas pueden estar en manos de los que mejor las pueden gestionar. De esta forma pueden generarse grandes ganancias progresivamente crecientes a

todos. Su éxito depende de que los hombres (y países) de menor capacidad productiva no se encuentren en disposición de usurpar la posición de hombres (y países) de mayor capacidad productiva, no sea que todo el sistema económico se vea enormemente socavado en términos, no sólo de lo que actualmente puede producir, sino, aún más importante, en términos de su capacidad de incrementar progresivamente la producción con el tiempo. Esta última es la consecuencia cuando la interferencia con la libre competencia socava la producción de bienes de capital y por tanto ataca la base sobre la que descansa la producción futura.

Gomory y Baumol aparentemente no perciben que las partes afectadas por la competencia no son en modo alguno las únicas que ganan o pierden en una competición concreta. Todo el resto de la sociedad, nacional o internacional también se ve afectado. Así, cuando el automóvil se abrió paso ante el caballo y el carruaje, no era sólo un asunto que afectara a fabricantes de automóviles y criadores de caballos. Había mucho más que la ganancia de uno y la pérdida de otro. Había ganancia para el público consumidor en general por el éxito del automóvil sobre el caballo, una ganancia que, en último término, incluso los criadores de caballos pudieron compartir, una vez que encontraron nuevas formas de ganarse la vida. Igualmente, en tanto en cuanto más recientemente la industria automovilística japonesa ha llegado a ofrecer vehículos mejores y más baratos que la estadounidense, ha habido una ganancia para los compradores de automóviles en Estados Unidos y en todo el mundo, ganancia que también pueden obtener los antiguos trabajadores del ramo en Estados Unidos, una vez que encuentren nuevas formas de ganarse la vida.

Cada vez que una industria o país desplaza a otro en libre competencia, hay una ganancia en el sistema económico general, pues ahora la oferta de bienes producidos es mayor y mejor. Lo que los trabajadores en una industria o país concreto puedan perder en una competencia concreta, lo compensan una y otra vez como consecuencia de la competencia existente en la producción de bienes y servicios con la que se relacionan sólo en calidad de consumidores y, además, después del tiempo que necesitan para encontrar nuevas formas de ganarse la vida acaban incluso beneficiándose de la competencia que les desplazó en principio, igual que los antiguos criadores de caballos y herreros acabaron beneficiándose del automóvil.

Por tanto, si ahora Japón o China desplazan a Estados Unidos en ciertos casos, o Italia a Francia, o Eslovaquia y Hungría a Alemania, en cada caso hay beneficios para los consumidores en todo el mundo siempre que los bienes se exporten. Y en caso de que los países afectados gocen de libertad económica, sus trabajadores encontrarán trabajo tan pronto como siempre y estarán en disposición de aprovechar la oferta mejorada de bienes de consumo que inicialmente han causado son pérdida de puestos de trabajo.

Tal vez sin percibirlo, la propuesta política esencial de Gomory y Baumol es la aplicación de la fuerza física, en forma de coerción gubernamental, con el fin de organizar la baraja de la competencia internacional a favor de las industrias del propio país. En general, parece como si se conformaran con aranceles protectores para las "industrias jóvenes".[37] Sin embargo, las subvenciones gubernamentales directas a las industrias jóvenes tampoco pueden excluirse.[38] Y están a favor del gasto estatal en apoyo de la "investigación básica".[39] En el caso de los Estados Unidos, los autores no recomiendan una "política industrial" más exhaustiva, esto es, lo que describen como "un papel apropiado de Gobierno en favorecer, guiar y financiar el desarrollo industrial": sin embargo, se abstienen de hacerlo sólo por razones pragmáticas y, por lo que se ve, creen que esto es aceptable para otros países.[40]

Su fe en los beneficios de una política de protección para las industrias nacientes es tan fuerte que más de una vez deducen que sería deseable seguir una política de abierta autarquía con el fin de protegerlas, como cuando afirman que "el no-comercio puede a veces ser mejor para un país que el comercio" y se refieren a "un país atascado en un equilibrio que es peor para él que la autarquía".[41]

Si se toman estas frases literalmente, recordando la definición del diccionario de "autarquía", implicarían que la autosuficiencia económica total es la vía para el desarrollo económico y así, por ejemplo, que si Singapur, que no tiene tierra arable, desea desarrollar su industria electrónica, tendría para ello que renunciar a fuentes de alimentos externas, si es necesario.

Podemos suponer que simplemente Gomory y Baumol se han expresado bastante mal y no querían hablar de autarquía, sino sólo de una exclusión de bienes foráneos limitada a los que compiten con los productos de las industrias que desean ver desarrolladas localmente. Si es así, parece que lo que creen es que si un país quiere establecer una industria de vehículos

a motor sería una buena política prohibir la importación de estos vehículos, que si quiere establecer una industria de fabricación de máquinas, sería una buena política prohibir la importación de máquinas, que si quiere establecer una industria informática, sería una buena política prohibir la importación de ordenadores. Por supuesto, esas "buenas políticas" eluden el hecho de que se emplean vehículos a motor en la fabricación de vehículos a motor, máquinas en la fabricación de máquinas y ordenadores en la fabricación de ordenadores, y por tanto prescindir de cualquiera de esos bienes limita el desarrollo de la mismas industrias que los gobiernos supuestamente desean promover, sin mencionar el desarrollo de todas las demás industrias que dependen de esos bienes y también, claro, las limitaciones inmediatas en el nivel general de vida.

Hay aquí otro punto general que es muy similar. La base para el desarrollo de las industrias es la acumulación de capital y la base esencial de esta acumulación en términos reales es la capacidad de ahorrar nuestro ingreso real. El ingreso real, y por tanto la capacidad de ahorrar y acumular capital y establecer industrias es *mayor en el libre comercio que bajo aranceles proteccionistas*. La consecuencia clara es que el desarrollo de industrias se potencia con el libre comercio, no con aranceles proteccionistas, independientemente de si su supuesto fin es la protección de las "industrias jóvenes" o no.

Puede resultarnos útil un ejemplo: queremos establecer un negocio. Pero de momento, nuestro capital es tan modesto que el único tipo de negocio que podemos permitirnos iniciar, a la vista de la competencia económica, es un puesto de perritos calientes en un carro, un tipo de negocio en el que no podemos aspirar más que a unos ingresos mínimos. Podemos apreciar que, por el contrario, estaremos mucho mejor trabajando para otros durante algunos años y ahorrando buena parte de mis mayores ingresos hasta que tengamos capital suficiente para empezar algún tipo de negocio más importante y mejor remunerado.

Si para alentar nuestra entrada prematura en el negocio, el Gobierno nos da algún tipo de privilegio monopolístico, haciendo que seamos los únicos vendedores legales de perritos calientes en un radio de diez manzanas, todo lo que cambiaría es que, en lugar de producir bienes y servicios de mayor valor, estaríamos produciendo perritos, por los que la gente estaría pagando más que en caso contrario. El que nos paguen más sería a costa de que paguen el equivalente en menos a los vendedores de otros bienes y

servicios. Por tanto, cualquier mayor capacidad de ahorrar e invertir que tuviéramos sería a costa de una capacidad reducida equivalentemente de ahorrar e invertir de otros. El efecto neto desde la perspectiva del sistema económico global sería que estaríamos produciendo un bien o servicio menos valorado en lugar de otro más valorado. Luego la producción y los ingresos reales serían equivalentemente menores. Por tanto, la capacidad total de ahorro e inversión y establecimiento de nuevas industrias sería correspondientemente menor.

Es verdad que puede que si recibimos suficiente botín por parte del Gobierno a costa de los demás, seamos capaces después de todo de establecer algún día un negocio de éxito. Pero también puede que no. En este último caso, lo que habrá ocurrido es que se habría obligado a la gente a sacrificarse para proveernos de capital, que hemos acabado dilapidando. Y al mismo tiempo hemos impedido que acumulen tanto capital como podrían haber tenido en caso contrario.

Pero supongamos que triunfamos con nuestro negocio y resulta que tenemos un gran éxito, mayor que negocios que hubieran realizado los dueños del capital potencial que nos ha sido trasladado. (Con este éxito potencial que nos esperaba, resulta misterioso por qué no pudimos persuadir *voluntariamente* a nadie para que nos confiara su capital, incluyendo los burócratas que supuestamente tienen el necesario buen juicio como para descubrir igual que nosotros esas buenas perspectivas, pero por alguna razón nunca quieren invertir su propio dinero o ir a por esos enormes ingresos que ganan los bancos de inversión disponiendo de capital que ofrecen otros voluntariamente). En todo caso, en el curso de nuestro éxito, hemos contratado cada vez a más trabajadores, expandido al mercado exterior y ayudado realmente a incrementar el tamaño de la economía de nuestro país en relación con el resto del mundo. En resumen, sobre todo hemos generado prosperidad general en nuestro país.

Debe tenerse en cuenta que estos últimos desarrollos son precisamente el tipo de cosas que los grandes hombres de negocios hacen habitualmente en una economía libre. Los Estados Unidos se convirtieron en la economía abrumadoramente más grande del mundo precisamente basándose en los éxitos de sus grandes hombres de negocios, que invirtieron sus capitales privados para beneficios privados, bajo condiciones de una libertad económica sustancialmente mayor de la que prevalecía en cualquier otro lugar del mundo.[42]

Curiosamente, no importa lo exitoso que pueda ser nuestro negocio, si la base de su éxito era la coerción gubernamental (por muy improbable que pueda ser que la coerción gubernamental sea en algún caso la base de un éxito económico), esa coerción elimina cualquier base objetiva para calificar los que hemos considerado como un "éxito". Visto desde la perspectiva de la gente a la que se obliga contra su intención a proveer financiación para nuestro negocio, el valor que atribuyen a mantener sus fondos es mayor que el que atribuyen a cualquier éxito futuro que podamos obtener. Precisamente por ello desean mantener sus fondos en lugar de dárselos al Gobierno y a nosotros y los dan sólo bajo amenaza de fuerza física, es decir, pagan sus impuestos para evitar que les manden a la cárcel y no ofrecen resistencia a los recaudadores para evitar ser lesionados o matados en una pugna física con ellos.

Visto retrospectivamente, después de nuestro supuesto éxito, los que fueron víctimas de la coerción impuesta para financiar nuestro negocio no pueden considerar el resultado como un éxito más que las víctimas de cualquier otro acto de violencia, como si en el caso de un atraco a mano armada o una violación las víctimas pudieran considerar el resultado como un éxito aun en el improbable caso de que el autor estuviera dispuesto a pagar una indemnización importante. Por la naturaleza del caso, nadie que valore su persona puede jamás desear ser víctima de cualquier acto que haga caso omiso de su capacidad de juzgar y viole su libertad de elegir o acepte la existencia de esos actos sin el mayor rechazo y protesta posible. Las circunstancias más completamente favorable, las políticas de Gomory y Baumol sólo podrían tener éxito para que quienes no se otorguen ningún valor a sí mismos.

La base última del éxito económico es la mente racional del hombre, que actúa sólo basándose en su propia libertad voluntaria de elegir. La posición de Gomory y Baumol y todos los demás partidarios del estatismo y la intervención gubernamental se reduce al absurdo de sostener que la violación de las bases fundamentales del éxito económico es la causa del éxito económico.

Las políticas que reclaman Gomory y Baumol se basan en la existencia de conflictos imaginarios. Estos conflictos imaginarios son producto de la ignorancia acerca de análisis económicos rigurosos y la consecuente mala comprensión de la naturaleza de la competencia económica. Pero estas políticas, basadas en conflictos imaginarios, son sin embargo capaces de

iniciar conflictos *reales*. Y eso porque su implantación no puede significar otra cosa que gobiernos actuando con la intención deliberada de beneficiar a sus propios ciudadanos infligiendo daños a otros países y sus ciudadanos. Como mínimo, ese comportamiento debe crear un entorno de hostilidad internacional. Más aún, sirve para promover la *guerra*, guerra librada en la creencia miope y estrecha de miras de que a uno le daña la capacidad de producir de otros cuando esa capacidad nos obligue a que encontremos un campo distinto de producción. Es una guerra comenzada basándose en una mentalidad luddita en el ámbito de las relaciones internacionales.

### **Externalización (*Outsourcing*)**

Un estudio de la globalización está incompleto si no se ocupa de los temores que aparecen en relación con el "externalización", es decir, el uso de medios de comunicación modernos para hacer posible la realización de servicios por parte de trabajadores peor pagados en países extranjeros en lugar de trabajadores estadounidenses mejor pagados. Los ejemplos más evidentes de externalización son los traslados a la India de funciones de teleoperadora por parte de empresas de software y compañías de tarjetas de crédito, con el fin de aprovechar los salarios enormemente más bajos que hay allí. Otro ejemplo es la revisión de las resonancias magnéticas por parte de radiólogos en la India, a quienes se les paga una fracción de lo que ganan los radiólogos estadounidenses.

Contrariamente a las asociaciones negativas, la externalización sirve para reducir más los precios que pagan los estadounidenses de lo que reduce sus ingresos. De hecho, globalmente el balance neto bajo las condiciones monetarias actuales ni siquiera reduce en absoluto el ingreso monetario del trabajador estadounidense medio, al tiempo que reduce el coste de producción y precio de algunos de los bienes que compra. La razón de estos resultados es que la reducción en el coste de producción, y en definitiva en el precio de un servicio que se externaliza, se corresponde con el hecho de que los niveles salariales básicos en la India, o en cualquier otro sitio, son más bajos que en los Estados Unidos. Sin embargo, al mismo tiempo, la bajada en ingresos de los trabajadores estadounidenses cuyos trabajos han sido externalizados es muy inferior a ésta y, en el sistema económico en general, la caída de ingresos es inexistente.

Así, por ejemplo, supongamos que los trabajadores que dan soporte telefónico a compradores de software y poseedores de tarjetas de crédito deben cobrar 15 dólares por hora en Estados Unidos, mientras que

trabajadores de capacidad similar pueden contratarse en India por 1 dólar la hora. El ahorro de costes no sería probablemente de un quinceavo de la cantidad original, ya que ahora hay costes por establecer y mantener una red de comunicaciones a una mayor distancia y probablemente más complicada. Así que digamos que cuando se considera este coste adicional, éste resulta ser equivalente a tener que pagar 1,50 dólares por hora a los trabajadores indios. Luego el coste sería un 10% del actual.

Ahora bien, cuando hay reducciones en costes, la competencia opera de forma que antes o después genera reducciones equivalentes en precios, igual que cuando hay incrementos en costes antes o después generan aumentos equivalentes. Como el coste de producir algo se ha reducido en un 90%, la parte correspondiente a este precio también tenderá a reducirse un 90%.

En este punto, debemos preguntarnos por qué los trabajadores estadounidenses, que han estado ganando 15 dólares por hora no afrontan la competencia de los trabajadores indios y mantienen sus trabajos aceptando trabajar por sólo 1,50 dólares por hora. La pregunta se responde por sí misma. No se piensa en afrontar la competencia de los trabajadores indios de esta forma, porque las alternativas disponibles para los estadounidenses, aunque sean muy inferiores a los 15 dólares por hora, son muy superiores a los 1,50 dólares, digamos 10 o 12 por hora.

Luego aquí tenemos un caso en que los costes de producción, y en definitiva el precio de algo que pagarán los estadounidenses, baja un 90%, mientras que los salarios de los trabajadores afectados baja mucho menos: un 20% o un 33%. Debería ser evidente que cuanto más prevalezcan los casos de este tipo, más subirá el nivel de vida estadounidense. ¡Ojalá lo que ahora producimos pudiera bajar sus costes de producción y precios un 90%, aunque nuestros salarios bajen un 20% o un 33%!

Por supuesto, si sólo nos fijamos en la situación de un grupo aislado de trabajadores, como los teleoperadores, la disminución en ingresos es mucho más pronunciada que cualquier bajada general de precios que los miembros de este grupo deben pagar. Sus ingresos disminuyen un 20% o más, mientras que como máximo un pequeño segmento de cosas baja sus precios un 90%. Pero al mismo tiempo, en cada caso similar la inmensa mayoría de los estadounidenses obtiene como beneficio alguna reducción en el coste o precio sin reducción en los ingresos. Por ejemplo, toda la gente que se gana la vida sin ser teleoperadores o radiólogos y cuyas

tarifas de tarjeta de crédito y de soporte técnico son menores que las que hubieran tenido y quienes pueden obtener sus resonancias magnéticas más baratas. Ellos, la inmensa mayoría, obtienen los beneficios de precios menores sin reducción alguna en sus ingresos. Y, como suele ser habitual (de hecho, quizá sea más habitual que ocurra que no), si los antiguos teleoperadores y radiólogos consiguen volver a adquirir un nivel de capacidad y habilidad en distintas labores suficiente como para permitirles ganar tanto como ganaban previamente, el efecto a largo plazo de la externalización para ellos no sería distinto que para los demás, esto es, simplemente obtendrían el beneficio de comprar servicios producidos más eficientemente a precios más bajos.

En realidad, la externalización no es sustancialmente diferente de la adopción de máquinas que reemplazan mano de obra. La razón por la que la maquinaria ha reemplazado una y otra vez a trabajadores en labores concretas es que las máquinas reducen el coste de producción de tal forma que la única manera de que los trabajadores mantengan sus puestos sería aceptando salarios muy por debajo de los que pueden obtener en cualquier otro lugar del sistema económico. Por ejemplo, los trabajadores que utilizan herramientas manuales podrían haber afrontado la competencia de trabajadores que empleen maquinaria altamente eficiente que permita producir a un ritmo centenares de veces mayor, si hubieran estado dispuestos a trabajar por, digamos, un penique a la hora. En ese caso, el coste unitario de producción empleando herramientas manuales habría sido tan bajo como el de una maquinaria altamente eficiente. Sin embargo los trabajadores manuales no pensaban en ser competitivos de esta forma con las máquinas. Y no lo pensaban porque había trabajos disponibles, o había expectativas de que los hubiera, con niveles salariales incomparablemente mayores que un penique a la hora. La externalización a la India (o a cualquier otro sitio) es por tanto esencialmente lo mismo que sustituir la maquinaria por trabajo humano y, en cierto modo, es equivalentemente beneficioso para el nivel de vida de los estadounidenses.

No causa más desempleo que la maquinaria. Y, como se ha dicho, ni siquiera reduce los niveles salariales en el balance neto general.

La externalización no causa desempleo porque los trabajadores estadounidenses a los que ya no se requiere en los trabajos externalizados son ahora necesarios para producir los bienes y servicios que comprarán los estadounidenses con lo ahorrado al comprar los bienes cuya producción

se haya externalizado. O serán necesarios para reemplazar a los trabajadores que ocupen esos empleos. Y aun cuando haya algún lapso de tiempo antes de que bajen los precios de los bienes externalizados y se materialicen los ahorros de los consumidores en este aspecto, los fabricantes estadounidenses de los bienes externalizados disponen de los fondos por el ahorro en sus costes de producción. Por tanto, aunque los clientes de las empresas de software y las compañías de tarjetas de crédito puede que no tengan aún disponibles los fondos para gastar en otras partes del sistema económico, las mismas empresas y compañías sin duda sí los tienen. En cualquier caso, hay fundamentos para nuevo empleo.

Y, por supuesto, están además las nuevas oportunidades de empleo adicionales generando exportaciones, ya que los receptores indios de dólares gastados por las empresas en la externalización a su vez gastarán esos dólares en la compra de bienes y servicios estadounidenses (o comprarán a otros que lo hagan). En la medida en que los receptores indios inviertan los fondos en Estados Unidos en lugar de importar de allí productos, habrá oportunidades empleo adicional produciendo bienes de capital en Estados Unidos. El resultado neto es que se empleará el mismo trabajo en total, aunque en diferentes líneas, y se producirá un resultado total mayor.

En lugar de producir los servicios que ahora se externalizaron, una cantidad muy inferior de trabajo estadounidense es bastante para producir exportaciones o bienes de capital posibilitados por inversiones extranjeras. La menor cantidad de trabajo estadounidense sirve para obtener la misma oferta de servicios de la India de la que previamente se producía en Estados Unidos. El resto del trabajo empleado previamente en la producción de servicios ahora externalizados, y que ya no es necesario hacer así, es trabajo ahorrado en su producción. Es el trabajo que ahora hace posible una expansión de la producción general y de la oferta de bienes en los Estados Unidos.

La cantidad de dinero en los Estados Unidos no se reduce por ninguna de estas operaciones y por tanto tampoco hay razón para que se reduzca el gasto general en los Estados Unidos. Y sea cual sea la cantidad de dinero que pudiera reducirse, digamos porque los indios quieren añadir algunos de los dólares ganados a sus reservas de efectivo, la reducción se compensa de sobra por el incremento continuo de la cantidad general de dinero, un incremento que, como hemos visto, ocurriría incluso en un patrón oro

puro, aunque, por supuesto, a un ritmo más lento que hoy en día. La única conclusión razonable de todo esto es que la media monetaria general de salarios no cae como consecuencia de la externalización. Esto sucede porque la demanda agregada de trabajo en toda la economía aumentaría, seguramente tan rápido o más que cualquier incremento en la oferta agregada de trabajo total.

### **Competencia, ventaja comparativa y acumulación de capital**

La explicación anterior de la externalización ilustra el hecho de que la innovación y la competencia cambian continuamente las características de la ventaja comparativa, es decir, de lo que es relativamente más ventajoso producir a cada país o individuo. Antes del advenimiento de las modernas comunicaciones de alta velocidad, la ventaja competitiva no incluía la externalización. Hoy día, como hemos visto, sin duda lo hace. Las innovaciones en informática, internet y las muy mejoradas comunicaciones telefónicas, junto con la gran innovación que supone ver cómo estos desarrollos podrían ajustarse entre sí para hacer posible la externalización han dado a la India una ventaja comparativa que no poseía hasta ahora. También han cambiado lo que constituye la ventaja competitiva para los trabajadores estadounidenses que se han visto desplazados por la competencia india.

La naturaleza cambiante y dinámica de la ventaja comparativa es algo que parece que se les escapa a Gomory y Baumol. Parecen creer que la ventaja comparativa es algo que una vez presente debería quedarse fijo desde entonces en sus especificaciones y cuando observan las repetidas contradicciones a esta creencia en la realidad de los hechos, las describen como si fueran accidentes históricos independientes de las fuerzas del mercado. Así, escriben: "En el mundo del vino y la lana, las fuerzas del mercado, dirigidas por la demanda y las ventajas naturales, llevan al mundo a un solo resultado. En el mundo actual, las fuerzas del mercado no seleccionan un solo resultado predeterminado sino que tienden a preservar el patrón establecido, sea cual sea éste".[\[43\]](#)

Gomory y Baumol no acaban de entender que lo que preservan las fuerzas del mercado es precisamente la ventaja comparativa y que la ventaja comparativa se establece por las fuerzas del mercado derivadas de la innovación, incluyendo la que acompañan a las respuestas a cambios en las circunstancias. (De hecho, ellos mismos escriben: "Una guerra puede forzar a algún país a invertir en algún producto militar, como aviones, o a

desarrollar una industria química porque ha perdido a su principal suministrador. O un solo emprendedor visionario puede empezar una empresa que inaugura una industria"[44]). Al mismo tiempo, se quejan de las dificultades para entrar una industria establecida con altos requerimientos de capital y extensas redes de ventas y suministros sin ayuda gubernamental a gran escala,[45] sin darse cuenta de que de lo que se están quejando no es otra cosa que las dificultades de superar la ventaja comparativa de otros, cuando no hay aún un razón basada en el mercado para hacerlo.

Pero basta ya de Gomory y Baumol. Es necesario ocuparnos de la relación entre ventaja comparativa y acumulación de capital.

Hemos visto que lo que permite a un país anteriormente subdesarrollado empezar a competir con éxito con otros más avanzados es la inversión de capital en su territorio. Ésta influye de forma sustancial en el aumento de la productividad de su trabajo, lo que, combinado con su bajo nivel salarial, genera costes de producción sustancialmente menores y por tanto le da la ventaja correspondiente sobre sus competidores en los países más avanzados, con su mayor nivel salarial.

A medida que se produce la rápida acumulación de capital en lo que hasta ahora era un país subdesarrollado, éste se convierte en un suministrador creciente en una industria tras otra, desplazando a su vez a los fabricantes en los países a los que exporta. Así, China y otros países del Este de Asia nos suministran ahora una buena parte de nuestros zapatos, ropas y productos electrónicos, cuya producción doméstica prácticamente ha desaparecido.

Igual que en el caso de la externalización, pero a mayor escala, el efecto no es el desempleo en Estados Unidos, sino una redirección del empleo hacia líneas cuya expansión se hace posible mediante los fondos que se retiran de la producción y compra de manufacturas. Así, al poder comprar sus zapatos, ropas y productos electrónicos más baratos, la gente dispone de más dinero para cosas como la compra y reforma de viviendas, para ocio y viajes y todo tipo de servicios. Y es en esas líneas en las que aparecen nuevas oportunidades de empleo. La consecuencia es que no hay una tendencia hacia una mayor tasa de desempleo como consecuencia de la competencia extranjera, sino sólo un cambio en las líneas en las que ahora reside nuestra ventaja comparativa y como consecuencia un cambio equivalente en partes concretas del sistema económico en que nos

emplean.

Si no lo desbaratan acontecimientos en sentido opuesto, como aumentos en costes impuestos por la legislación medioambiental u otras intervenciones gubernamentales, el efecto de obtener nuestros productos en el extranjero cada vez más baratos de lo que los podemos producir internamente es elevar nuestro nivel de vida. No sufrimos más por el abaratamiento por el uso de mano de obra extranjera al producir cosas que compramos, de lo que lo hacemos por el abaratamiento por el uso de maquinaria.

Para responder al patrón cambiante de la ventaja comparativa, un factor crítico es la disponibilidad de capital nuevamente acumulado para invertir en las líneas a las que ahora debe dirigirse la fuerza laboral y que debe relevar al capital perdido en las líneas en las que ya no existe una ventaja comparativa. En la medida en que las políticas gubernamentales sobre déficit presupuestario, inflación e impuestos progresivos sobre las rentas y la sucesión evitan la acumulación de este nuevo capital y del adicional que requiere el progreso económico, hay un genuino problema económico, que representa una amenaza al nivel de vida del ciudadano medio estadounidense.

Cualquier forma de regulación que sirva para reducir la producción por unidad de capital invertido es asimismo una amenaza a la acumulación de capital y el nivel de vida interno. Como hemos visto, los bienes de capital se producen mediante la aplicación de mano de obra y bienes de capital existentes. Todo lo que reduzca la productividad de cualquier cantidad de trabajo y bienes de capital, o lo que es lo mismo, requiera la aplicación de más trabajo y bienes de capital para conseguir el mismo resultado, sirve, si todo permanece igual, para reducir la producción de bienes de capital. La legislación medioambiental que requiera una inversión de capital adicional sustancial pero no genere mayor producción opera por tanto reduciendo la capacidad de producir y acumular bienes de capital. [46]

En resumen, la amenaza real al estándar estadounidense de vida no procede de la competencia internacional, sino de las políticas económicas erróneas del gobierno, aplicadas basándose en creencias equivocadas o directamente en la ignorancia de millones y millones de votantes estadounidenses acerca de lo que les beneficia y les perjudica económicamente.

Históricamente, lo que subyace en el patrón estadounidense de la ventaja comparativa, que explica su capacidad de tener niveles salariales mucho mayores que los del resto del mundo y aún así no tener que rebajarlos, ha sido una productividad laboral mucho mayor. La productividad laboral en la mayoría del resto del mundo no podía ni remotamente aproximarse a la de Estados Unidos, porque faltaban en la mayoría del mundo las condiciones necesarias para una inversión sustancial de capital. Lo que faltaba era la seguridad de la propiedad, la libertad económica y el cumplimiento de los contratos. A falta de ello, no había perspectiva significativa de beneficio para la inversión en los países subdesarrollados.

La diferencia actual es que en partes importantes del mundo se han hecho mucho más propicias las condiciones para la inversión extranjera. En particular, China, al menos en algunas de las principales provincias, ha pasado de ser un bastión del comunismo a cierta forma de capitalismo. La seguridad de la propiedad, la libertad económica y el cumplimiento de los contratos están ahora presentes en China hasta el punto de hacer que merezca la pena hacer importantes inversiones, internas y externas. Pero esas condiciones necesarias todavía existen en China en un estado más o menos precario y en un grado muy inferior al de Estados Unidos, que sería aún más inferior si EE.UU. volviera a adoptar el grado de liberalismo económico que caracterizó la mayor parte de su historia.

Estas ventajas político-culturales fundamentales de los Estados Unidos explican sin duda su continuo atractivo para inversores extranjeros en todo el mundo. Si los Estados Unidos volvieran a ser el bastión de la libertad económica que fueron en el pasado, su atractivo para los inversores se incrementaría aún más. Además, beneficiaría más que la cantidad de inversión extranjera, pues, en lugar de dedicarlo en buena parte a financiar el déficit gubernamental de EE.UU., iría hacia el capital real del país. Asimismo, la formación interna de capital aumentaría grandemente y lo haría a un alto ritmo. Además, todo el capital, interno y externo, invertido en Estados Unidos se emplearía más eficiente y productivamente, facilitando así una nueva acumulación posterior de capital y tendiendo progresivamente a aumentar la productividad del trabajo en Estados Unidos a un ritmo más alto del que actualmente es posible seguir.

De esta manera, los Estados Unidos podrían retener e incluso incrementar la proporción que su economía representa respecto de la economía mundial, al menos hasta el momento en que otros grandes países adopten

ese grado de respeto por los derechos de propiedad y la libertad económica.

Confieso que soy algo nacionalista. No pretendo que los Estados Unidos decrezcan en su porción de la economía global hasta un grado simplemente proporcional a su población relativa. La restauración de la política tradicional estadounidense de liberalismo económico, en realidad una implantación más consistente y completa de esa política que la que hemos seguido históricamente, serviría para posponer ese momento. Si llega ese día, sólo llegaría porque el mundo finalmente se ha hecho tan "estadounidense" en sus valores e instituciones como los Estados Unidos originalmente pensaban ser. En ese momento el nacionalismo estadounidense sería redundante y dejaría de tener propósito alguno.

Que continúe o no la globalización y llegue a su pleno potencial depende de la aceptación global de los valores tradicionales de Estados Unidos sobre los derechos a la propiedad privada y la libertad económica. El obstáculo que una vez pareció insuperable del socialismo ha sido eliminado. El ecologismo, que es simplemente una reencarnación más debilitada y primitiva del odio socialista al capitalismo, permanece. Hace falta que también se elimine si los países actualmente subdesarrollados han de acceder a los materiales que deben tener para lograr un nivel de vida moderno. Y, por supuesto, también será necesario para que los estados terroristas se vean privados de su capacidad de producir daños a sus vecinos o dañen de alguna otra forma el posterior desarrollo y mantenimiento de la división global del trabajo.

Si puede lograrse esto y la filosofía del liberalismo económico puede extenderse por el mundo e intensificarse en las áreas en las que ya existe, por primera vez en la historia de la humanidad se conseguiría un verdadero sistema económico global, que traería una prosperidad sin precedentes y un progreso económico en todas partes.

*© 2006, de George Reisman para este artículo. Se autoriza la reproducción y distribución electrónica e impresa, salvo como parte de un libro, y con la obligación de mencionar la web del autor, [www.capitalism.net](http://www.capitalism.net). (Se requiere notificación por correo electrónico al autor). Todos los demás derechos reservados. George Reisman es autor de *Capitalism: A Treatise on Economics* (Ottawa, Illinois: Jameson Books, 1996) y Profesor Emérito de Economía en la Universidad de Pepperdine.*

---

[1] También hay temores ante la globalización en los países subdesarrollados. Su análisis no forma parte del presente estudio.

[2] Sobre la división del trabajo con constituyente de la cooperación social y la naturaleza y significado de su progreso o disminución, ver Ludwig von Mises *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (New Haven: Yale University Press, 1951) páginas 28–313 (publicado en España como *El socialismo : análisis económico y sociológico* –Madrid: Unión Editorial, 2003–). Para una explicación de las ventajas de la producción bajo la división del trabajo, ver George Reisman *Capitalism: A Treatise on Economics* (Ottawa, Illinois: Jameson Books, 1996), páginas 123–128. (En adelante, nos referiremos a este libro simplemente como *Capitalism*).

[3] La población real del mundo es actualmente de 6.500 millones. Pero 6.000 está lo suficientemente cerca y es más fácil de tratar.

[4] El concepto de demanda de los economistas clásicos resulta tener poca o ninguna aplicación al nivel de una industria o empresa individual, pues la cantidad de gasto para comprar bienes o servicios en esos casos no puede darse nunca por supuesta. Hay muchos casos en que doblar la oferta ocasionaría una reducción en los precios mayor que la mitad y muchos otros en que ocasionaría una reducción muy inferior a la mitad. En terminología contemporánea, el resultado depende de la “elasticidad de la demanda”, concepto que ignoraban los economistas clásicos. La razón real por la que el concepto clásico de demanda no es aplicable al nivel de la empresa o industria individual es la existencia de competencia entre las distintas empresas e industrias. Un cambio en el precio de cualquier bien o servicio en relación con otros, ocasiona cambios en su capacidad de competir con ellos y por tanto ocasiona cambios en el patrón de gastos entre los distintos bienes y servicios. Pero al nivel del sistema económico en general, todos esos cambios en competencia y gasto se compensan. Si la gente tiene la misma cantidad de dinero y las mismas preferencias respecto de guardar el dinero, su gasto total agregado, independientemente de cómo se distribuya entre los distintos bienes y servicios individuales, tenderá a mantenerse igual, independientemente de la oferta agregada de bienes y servicios producidos y ofrecidos en venta. Esta conclusión es consistente con la teoría cuantitativa del dinero, que sostiene que, si todo permanece igual, el volumen de gasto en el sistema económico viene determinado por la cantidad de dinero en él. De esta teoría se sigue que, si todo permanece igual, el gasto agregado será el mismo si la cantidad de dinero sigue siendo la misma.

[5] Puede verificarse fácilmente con una calculadora o una hoja de cálculo que  $1,03^{100}$  es igual a 19,21, que no es muy inferior a un incremento que multiplique por 20.

[6] La situación no sería realmente de depresión. Esto ocurre porque la disminución en el gasto no sería general, es decir, no se aplicaría el sistema económico en su totalidad. Sería una importante disminución gradual en buena parte de sistema económico respecto de la totalidad. Como hemos

visto, la economía en el resto del mundo ganaría monetariamente en los mismos términos en que perdería el Primer Mundo. Una buena analogía en parte sería el relativo declinar de la agricultura que acompañó al proceso de industrialización en los siglos XIX y XX dentro de los países de Primer Mundo.

[7] Debe recordarse que  $5/24$  dividido por  $1/240$  equivale a  $5/24$  veces 240, que se reduce a 5 veces 10.

[8] Aquí hay que recordar que 4, o más precisamente  $4 \text{ y } 1/6$  dividido por  $1/240$  equivale a  $4 \text{ y } 1/6$  veces 240, lo que, por supuesto, es 1.000.

[9] Los *Principios* de Ricardo tienen específicamente un capítulo que se titula “Valor y riquezas, sus propiedades distintivas”, pero su mejor ejemplo aparece en la Sección VII del capítulo I, donde muestra cómo todos los miembros de la sociedad pueden hacerse más ricos, incluso aunque los beneficios y salarios totales se muevan en sentidos opuestos.

[10] El incremento inflacionario en la oferta de dinero es un factor que opera obstaculizando el progreso económico. Para una explicación, ver *Capitalism*, páginas 922-950.

[11] La existencia de papel moneda, incluyendo diferentes divisas para cada país, no afectaría esencialmente a la proporción en la que la oferta monetaria global se distribuiría entre los distintos países, ni al tamaño relativo de los PIB respectivos. La depreciación del tipo de cambio compensaría los incrementos en la cantidad de dinero del país, impidiendo así ese incremento aumentando la porción de la oferta monetaria global del país o del PIB global. De hecho, la depreciación en el valor de tipo de cambio de las monedas de países con niveles especialmente rápidos de incremento sería tan grande como para reducir la proporción de la oferta monetaria mundial representada por sus divisas por debajo lo que sería en otro caso y lo mismo pasaría con su PIB. Para una exposición detallada, ver *Ibíd.*, páginas 940-941.

[12] En realidad, es el título de Capítulo III del Libro I de *La riqueza de las naciones*.

[13] Todas las cifras se han elegido simplemente para ilustrar el principio. Pueden ser muy distintas de las del mundo real.

[14] He tomado este ejemplo de médicos y especialistas y sus posteriores implicaciones de *Capitalism*, páginas 359-360.

[15] Ciudades de origen de Wal-Mart y Microsoft, respectivamente (N. del T.).

[16] En relación con este proceso de acumulación del capital, ver *Capitalism*, páginas 557 y 622-642.

[17] Sobre este aspecto, ver Ludwig von Mises, *Human Action*, 3ª edición revisada (Chicago: Henry Regnery Company, 1966), páginas 496-499, publicado en España como *La acción humana: tratado de economía* (Madrid: Unión Editorial, 1995).

[18] Una fundamentación esencial de estas altas tasas de ahorro e inversión es la seguridad de la propiedad privada y del cumplimiento de los contratos. Está por ver hasta qué punto puede confiarse en que China cumpla este requisito, dadas las raíces comunistas de su gobierno. Las recientes declaraciones del actual Presidente de China, Hu Jintao, acerca de construir una “sociedad socialista armónica” y las actuaciones de gobierno chino para dar más poder a los sindicatos no presagian nada bueno.

[19] David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 3<sup>o</sup>. ed., rev. (Londres, 1823), cap. XX. Publicado en España, entre otros, como *Principios de economía política y tributación* (Madrid: Ediciones Pirámide, 2003).

[20] El propio Ricardo parece haber anticipado el temor del Dr. Roberts. No siempre se dio cuenta de las implicaciones de su doctrina o las aplica consistentemente. En un pasaje de su capítulo “Sobre el comercio exterior” escribió: “Sin embargo, la experiencia demuestra que la inseguridad imaginada o real del capital, cuando no se encuentra bajo el control inmediato de su propietario, junto con el rechazo natural que todo hombre tiene de abandonar su país de nacimiento y sus amistades y confiarse, con todos sus hábitos vitales, a un gobierno extraño y leyes nuevas, contiene la emigración de capitales. Este sentimiento, *que yo sentiría ver debilitado*, induce a la mayoría de hombres propietarios a verse satisfechos con una tasa menor de beneficios en su país, en lugar de buscar un empleo más ventajoso de su riqueza en naciones extranjeras”. (Las cursivas son nuestras).

[21] Discurso del [Honorable Paul Craig Roberts](#), Ph.D, ante la [Comisión de Revisión económica y de seguridad de Estados Unidos-China](#), Washington, D.C., 25 de septiembre de 2003.

[22] Es un ejemplo clásico de Henry Hazlitt. Ver su *Economics In One Lesson*, nueva ed. (New Rochelle, Nueva York: Arlington House Publishers, 1979), Capítulo XI, publicado en España como *La economía en una lección* (Madrid: Unión Editorial, 1996).

[23] Los trabajadores estadounidenses de los que se podría esperar que produjeran exportaciones han producido en su lugar bienes comprados con fondos generados por la inversión extranjera.

[24] Fuente de los datos de la tabla Oficina de análisis económicos, *U.S. International Transactions, 1960-present*, [XLS](#), Fecha de creación de la tabla: 13 de marzo de 2006, fecha de publicación: 14 de marzo de 2006.

[25] Esta conclusión se confirma en el *New York Times* del 29 de abril de 2006. En él, en un artículo titulado “Los bosques del Sudeste Asiático caen ante el hacha de la prosperidad” (“Forests in Southeast Asia Fall to Prosperity’s Ax”), se puede leer “Sobre todo, Indonesia dice que espera que China invierta 30 mil millones de dólares en la próxima década, un gran inyección de capital que contrasta con la declinante inversión de las empresas estadounidenses aquí y en toda la región”. Es más significativo que, de acuerdo con la Asociación China del Hierro y el Acero, se espera que China produzca este año 277 millones de toneladas de acero. En Estados Unidos, la producción actual de

acero es de sólo unos 100 millones de toneladas al año.

[26] Más adelante se explica con más detalle como se promueve en esos casos la acumulación de capital.

[27] Ver más arriba la explicación de Ricardo sobre la acumulación de capital.

[28] Para una explicación completa del proceso de acumulación de capital, ver *Capitalism*, páginas 622-642.

[29] Ralph E. Gomory y William J. Baumol, *Global Trade and Conflicting National Interests* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2000). En adelante, nos referiremos a este libro como "Gomory y Baumol".

[30] *Ibid.*, páginas 4-5.

[31] Ver *Ibid.*, páginas 21-166 *pássim*.

[32] Además de en el mismo título del libro, aparecen repetidamente en él alusiones explícitas al conflicto en el comercio internacional. Ver por ejemplo, las páginas 4, 9, 10, 24, 26, 32, 36, 52, 58, 61, 63, 68, 72, 99 y 107.

[33] La frase completa en la que aparecen estas palabras es "Aunque la porción de la renta mundial lo que más importa en nuestro modelo (independientemente de la identidad de la industria que contribuya a ella), las empresas que podrían establecer una posición sostenible serían las que ofrecieran las mejores perspectivas de ganancia a largo plazo en la porción. *Ibid.*, página 64.

[34] *Ibid.*, página 72.

[35] Para una explicación completa de la armonía de intereses que representa la competencia económica y una refutación de las tesis opuestas, ver *Capitalism*, páginas 343-374. Estas páginas incluyen una explicación de por qué incluso individuos que pierden fortunas invertidas como consecuencia de la competencia siguen obteniendo grandes ganancias por su misma existencia.

[36] Ver más arriba el estudio sobre el incremento en la cantidad de dinero que bajo un patrón oro acompañaría al incremento de la producción global.

[37] Ver, por ejemplo, Gomory y Baumol, páginas 25, 144, 147 y 154-156.

[38] *Ibid.*, página 144.

[39] *Ibid.*, página 66.

[40] *Ibid.*, página 65.

[41] *Ibid.*, páginas 25 y 96. Ver también páginas 97 y 183, nota 3.

[42] No es sorprendente que el archikeynesiano y crítico de la libertad económica, Paul Samuelson, entienda de forma totalmente errónea estos hechos y explique la anterior prosperidad especial de

los Estados Unidos suponiendo que simplemente los estadounidenses habían nacido con un pan bajo el brazo. Escribe: "Históricamente, los trabajadores de EE.UU. solían tener una especie de monopolio de facto de acceso a los enormes capitales y conocimientos (científicos, técnicos y de gestión) de los Estados Unidos. Por decirlo de alguna forma, todos los yanquis habíamos nacido con un pan bajo el brazo y eso explica en buena medida los niveles reales históricamente altos de los salarios en el mercado de EE.UU. para (entre otros) limpiadores, empleadas de hogar, pequeños empresarios y otros". Espero que se me perdone cuando digo que la frase de Samuelson es de una ignorancia tan supina que sólo merece una respuesta en la línea de una que se hizo popular en una reciente campaña presidencial, es decir, "*¡es la libertad económica, estúpido!*". (La frase de Samuelson aparece en su ensayo "Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, nº 3, Verano de 2004, página 144).

[43] Gomory y Baumol, página 7.

[44] Ídem.

[45] Cfr. *ibid.*, página 6.

[46] Para un desarrollo de este punto, ver *Capitalism*, páginas 98 y siguientes.

© 2001-2011 [liberalismo.org](http://liberalismo.org)