

Crítica al modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica

SALVADOR PENICHE CAMPS¹

Resumen

El artículo aporta un análisis crítico del fundamento teórico del modelo neoclásico del comercio internacional desde la perspectiva de la economía ecológica. Se analizan los desarrollos básicos de la teoría clásica del comercio y su evolución hacia la visión neoclásica. Finalmente, se plantean algunas interpretaciones derivadas del modelo teórico de la economía ecológica para conceptualizar los impactos ambientales de la aplicación del modelo neoliberal de comercio internacional.

Palabras clave: teoría económica neoclásica, neoliberalismo, comercio, medio ambiente.

Introducción

La crisis ecológica que vive la humanidad se debe fundamentalmente a que el modelo teórico en el cual se ha sustentado la política económica desde principios del siglo pasado, la economía neoclásica, desestima el fundamento biofísico que rige la vida. Esta corriente del pensamiento económico se centra en problemas de decisiones de valoración, en el comportamiento de los actores económicos y de los mercados, cuestiones que son abordadas por las ciencias sociales. Sin embargo, el origen de la riqueza distribuida en los mercados y las leyes naturales que rigen su comportamiento son ignorados por la gran mayoría de los modelos neoclásicos de producción.

1. Profesor Investigador del Departamento de Economía, CUCEA, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: speniche@cucea.udg.mx.

El abandono de la esencia material de la producción por parte de la teoría económica es un acontecimiento relativamente reciente. Detrás de su elegancia matemática, la “Revolución Marginalista” ocultó la raíz epistemológica de la ciencia económica, a saber, la utilización eficiente de los recursos (existentes). El papel que los clásicos le asignaron a la naturaleza como oferente inicial de todo proceso productivo fue superándose cada vez más en el modelo neoclásico hasta desaparecer detrás de la ilusión de la creación (espontánea) de la riqueza.

En este contexto, el papel que juega el comercio internacional como elemento constitutivo del edificio teórico neoclásico es fundamental. Según esta doctrina, el comercio, desvinculado de su sustento material, constituye el motor del crecimiento. Ante tal hecho, las economías se plantean como principal función la utilización cada vez más ampliada de los recursos para promover el crecimiento de la economía.

Las raíces teóricas del modelo neoclásico de comercio internacional

La naturaleza del valor es el problema central de la teoría económica en general y de la teoría del comercio internacional en particular, debido a que a partir de la respuesta al problema del origen del valor, se construye el andamiaje teórico que permite dar una explicación al tema del funcionamiento de la economía. La respuesta que dio la economía clásica a esta interrogante sigue siendo, a más de 200 años de su elaboración, el fundamento de toda teorización sobre la economía y el comercio entre individuos, empresas y países. En cierto sentido, el abandono de la explicación clásica sobre el origen del valor, por parte de la economía neoclásica determina su incapacidad para resolver el problema de la relación entre la producción de bienes materiales y la destrucción del medio ambiente.

Con Adam Smith (1723-1790) la ciencia de la economía alcanza su madurez, ya que plantea las preguntas que le dan fundamento. La principal aportación smithiana a la teoría económica consiste en señalar que el “trabajo es el único equivalente general y medida exacta del valor, única medida por la cual podemos comparar el valor de diferentes mercancías entre ellas, en cualquier tiempo y cualquier lugar” (Afanasiev, 1985: 81). Con la teoría del valor-trabajo Smith establece el fundamento conceptual para poder explicar el funcionamiento de la economía: la creación de la riqueza, la división del trabajo y la especialización. En condiciones de competencia perfecta, la ventaja absoluta (la diferencia de costes en términos absolutos), es la que determina las decisiones productivas que los individuos y las empresas toman (Orozco, 1998). El razonamiento es simple: en un contexto de racionalidad económica las personas, empresas o países deben producir aquello en lo que son más productivos y deben comprar en el mercado aquellos productos que son producidos por otros actores económicos más eficientemente.

Aunque el comercio internacional no era la preocupación intelectual más importante de Smith, en su ideario se alcanzan a percibir las implicaciones históricas del concepto de la ventaja absoluta, su profundidad y su alcance histórico.

Smith consideró que: “If a foreign country can supply us with a commodity cheaper than we ourselves can make it, better buy it of them with some part of the produce of our own industry, employed in a way in which we have some advantage”.²

Con base en este concepto, en 1815 Robert Torrens (1789-1864) plantea por primera vez la idea de la ventaja comparativa, misma que después es retomada y desarrollada por David Ricardo (1772-1823). La ventaja comparativa se define como:

La habilidad para producir un bien a un precio menor, en relación con otros productos, comparado con otro país. En el modelo ricardiano, la comparación se efectúa con los requerimientos de la unidad de trabajo; generalmente se calcula por medio de los precios relativos autárquicos. Con la competencia perfecta y mercados sin distorsión los países tienden a exportar bienes si tienen ventajas comparativas.³

La ventaja comparativa es un desarrollo del concepto fundacional de la ventaja absoluta de Adam Smith, quien no se ocupó de la idea original pues lo importante en su planteamiento es explicar la racionalidad detrás del sistema de producción de mercancías y las condiciones necesarias para el florecimiento de la economía. En su manera más simple, la ventaja comparativa nos dice que “las dos partes se benefician del comercio inclusive si uno de ellos es mejor produciendo todo que el otro”, lo cual significa una extensión de la definición de la ventaja absoluta que la incluye. La ventaja absoluta es un caso particular de la ventaja comparativa.

En los hechos, este replanteamiento abrió la puerta para una nueva interpretación en el ámbito específico del comercio internacional.

La manera en que la teoría de la ventaja comparativa explica que un país puede salir beneficiado aun cuando su socio sea más productivo en la producción de todas las mercancías que se comercian entre ellos, puede explicarse por medio de la comparación de las productividades entre industrias y países. Supongamos que México es más productivo que Guatemala en dos mercancías diferentes (sombrosos y mezcal). Si México es dos veces más productivo en la producción de sombreros, pero tres veces más productivo en mezcal, entonces la ventaja comparativa de México es en mezcal, el bien en el cual la ventaja de productividad es mayor. De igual manera, la mercancía con ventaja comparativa de Guatemala es el sombrero, el bien en el cual la desventaja productiva es menor. Esto significa que para salir beneficiado de la especialización y el libre comercio, México debe especializarse en el comercio de los bienes en los cuales su productividad es mejor (*most best*) y Guatemala debe especializarse en el comercio de los bienes en los que su ventaja comparativa es menos mala (*least worse*).

-
2. “Si un país puede proveernos con una mercancía más barata de lo que a nosotros nos cuesta producirla es mejor comprarla con alguna parte de la producción de nuestra propia industria, empleada de una manera en la que tengamos alguna ventaja” (Smith, A. *La riqueza de las naciones*, libro iv, sección ii, 12. Disponible en: <http://internationalecon.com/v1.0/ch40/40c000.html>).
 3. Consúltese: <http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/c.html>.

Para probar su hipótesis, David Ricardo elabora un modelo internacional⁴ en el cual se expresan las relaciones comerciales entre dos países y su desempeño en la economía mundial bajo condiciones, primero, de autarquía y después, de libre comercio. El modelo demuestra los beneficios del aprovechamiento de sus ventajas comparativas. El resultado comprueba que el libre comercio es más benéfico que la autarquía, tanto para países industrializados como para países atrasados. Para los primeros, el libre comercio no significa necesariamente el declive de empresas debido a los bajos salarios de los socios subdesarrollados y para los segundos significa que, a pesar de las diferencias tecnológicas, puedan competir en el mercado mundial.

Lo anterior “prueba” la hipótesis inicial de que en el comercio internacional todos ganan, aun bajo condiciones en que un país sea más productivo que otro. Según el esquema ricardiano, el libre comercio mejorará el bienestar en ambos países ya que la especialización y el comercio incrementarán las posibilidades de consumo y harán posible el crecimiento del consumo de ambos bienes a escala nacional.

Los resultados del modelo dependen del funcionamiento de sus condiciones iniciales, cuyo significado se resume en tres principios del libre comercio, principios que señalan que si deseamos maximizar la producción mundial, es necesario: a) emplear la totalidad de los recursos, b) localizar los recursos dentro de los países en cada uno de las industrias con ventajas comparativas y, c) fomentar el libre comercio en el mundo.

El concepto de ventaja comparativa fue complementado por John Stuart Mill (1806-1873). Mill reformula las ideas de Ricardo y establece cómo se repartirán los beneficios del comercio entre las naciones. Con su ley de los valores internacionales, el economista británico redondea la principal conclusión de la teoría clásica del comercio internacional: el carácter universal de los beneficios del libre comercio. Según su hipótesis, no es indispensable que un país sea competitivo para beneficiarse del comercio internacional.

Al introducir el factor de la eficiencia relativa interna del trabajo en cada país, Mill especifica que los beneficios del comercio internacional dependen de las diferencias internas de eficiencia y los términos de intercambio de las mercancías se determinan por las demandas recíprocas (el valor de los intercambios se adapta a las necesidades y gustos de cada país). De esta manera se definen las ganancias del comercio, los patrones de especialización y los términos de intercambio.

Mill establece tres importantes conclusiones:

4. Las condiciones del modelo ricardiano consisten en el estudio de dos países que producen dos bienes usando el trabajo como único factor de producción. Los bienes son homogéneos en las empresas y países. El trabajo es homogéneo dentro de un país pero heterogéneo entre países. El transporte es gratuito entre los países. El empleo puede ser relocalizado sin costo dentro de un país pero no entre países. Hay pleno empleo. Existen diferencias tecnológicas en las industrias y en los países y se reflejan en la productividad del trabajo. Los mercados de mercancías y empleo en ambos países son perfectamente competitivos en ambos países. Las empresas maximizan sus ganancias y los trabajadores sus utilidades (Suranovik, S., 2004, *The Theory of Comparative Advantage – Overview*, *The international Trade Study Center*. Disponible en: <http://internationalecon.com/v1.0/ch40/40c000.html>).

1. El grado posible de las relaciones de intercambio está dado por las relaciones de cambio relativas internas existentes para una eficacia relativa en cada país (productos diferenciados en condiciones de trabajo similar).
2. Dentro de este rango, las condiciones de intercambio dependen de la demanda de cada país por el producto del otro (valorando subjetivamente los productos).
3. Solamente serán estables aquellas relaciones de intercambio en las que las exportaciones ofrecidas por cada país sean apenas suficientes para pagar las importaciones que desea.

La ley de valores internacionales afirma que “[...] los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones” y es una aplicación de la ley general del valor llamada por Mill la ecuación de la oferta y demanda o demanda recíproca. La importancia de este concepto consiste en que, según el planteamiento, con el libre comercio es posible alcanzar un equilibrio en los mercados internacionales que al final favorece a todos los países (Laguna, 2005).

La concepción neoclásica

Alfred Marshall (1842-1924) dotó de un aparato gráfico a la teoría de la ventaja comparativa y más recientemente Eli Heckscher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899-1979) formularon la teoría de las proporciones factoriales (Modelo H-O) que fue comprobada rigurosamente por Paul Samuelson (1915-) por lo que también se le conoce como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson.

El modelo H-O constituye una extensión de la visión clásica del comercio internacional. Los teóricos suecos proponen la incorporación de algunos elementos que, según su propuesta, ayudan a comprender de manera más completa la naturaleza del comercio internacional.

El modelo es conocido también con el nombre de modelo de las proporciones factoriales debido a que incorpora en el análisis dos factores de producción (trabajo y capital), en vez de sólo considerar al trabajo, como lo plantea el modelo ricardiano. De esta manera, el modelo considera que es imprescindible saber en qué influyen en el comercio internacional las diferencias en la dotación de recursos de los productores. En los hechos, el modelo H-O amplía el concepto de productividad y le asigna a la dotación de factores la posibilidad de influir en sus niveles. De esta manera, un país puede ser abundante de capital (o abundante de trabajo) si en su estructura productiva la proporción de capital es mayor a la de trabajo y viceversa. Desde la perspectiva teórica, la propuesta del modelo H-O sugiere una desviación del principio fundacional smithiano del comercio internacional, el precepto que asigna únicamente al trabajo ser la fuente del valor. Con esta teoría se despeja el camino para llegar a la conclusión de que el capital (entendido en los términos del modelo) puede ser fuente de creación del valor además de (o en lugar de) el trabajo. De hecho, esta fue la veta que tomó el desarrollo de los teoremas realizados con base en el modelo H-O.

La aportación de Samuelson a la teoría original de las proporciones factoriales (y que le valió la incorporación de su nombre a la fórmula, convirtiéndola en el modelo H-O-S) constituye el más importante de los cuatro teoremas formulados en años recientes sobre su planteamiento fundacional.⁵ El modelo describe la relación entre los cambios del producto o de las mercancías, de los precios y cambios en los precios de los factores como los salarios y las rentas en el contexto del modelo H-O. La idea consiste en analizar el impacto del comercio en la distribución del ingreso en un país dado, pero también resultó útil para analizar la liberación comercial. El teorema nos dice que si los precios de un bien producido en condiciones intensivas de capital crecen, entonces el precio del factor de capital que causó el incremento de precio crecerá, mientras que la tasa de salarios caerá. De igual manera, si el precio de un bien producido en condiciones intensivas de trabajo crece, la tasa de salario crecerá y la tasa de renta caerá como consecuencia de la apertura comercial.

El resultado de lo anterior, y dados los cambios de precios en la liberación comercial, consiste en que el libre comercio causará el aumento en el ingreso real para un país que tenga el factor relativamente abundante, mientras que causará el decremento real del ingreso al país que tenga el factor escaso. Las implicaciones ambientales de esta tesis serán analizadas más adelante. Baste aquí señalar que la elaboración samuelsoniana sugiere que el libre comercio promueve el crecimiento de los sectores donde hay abundancia de recursos.

La teoría del comercio internacional obtuvo un impulso decisivo en la dirección fundamental del libre comercio con la entronización de la escuela marginalista⁶ y el desarrollo de la concepción subjetiva del valor. Esta visión del comercio internacional se aparta totalmente de la tesis smithiana del valor trabajo y sostiene que la única fuente del valor consiste en la apreciación que las personas tienen de las mercancías de acuerdo a la utilidad, la necesidad y el aprecio.

Al final del siglo XIX, la Revolución Marginalista de Stanley Jevons (1835-1882), Karl Menger (1841-1921) y Leon Walras (1834-1910) había desplazado a los clásicos de casi toda discusión teórica excepto en lo relativo al comercio internacional en donde la teoría del valor trabajo parecía resistir los embates teóricos.

La aportación de Gottfried Haberler (1901-1995) fue la de sistematizar la teoría de los costos de oportunidad, concebida inicialmente por Richard Cantillon (1680-

5. El teorema de Heckscher-Ohlin, el de Stolper-Samuelson, el de Rybcynski y el teorema de la ecuilización de los precios de los factores.

6. La escuela marginalista parte la construcción de una nueva teoría del valor basada en el ámbito del intercambio y no en el ámbito de la producción y distribución. Desde esta perspectiva, la elaboración teórica marginalista se centró en el análisis de la oferta y la demanda entendidos como los determinantes fundamentales de los precios y las cantidades "The essence of Marginalist Revolution, then, was the novel idea that the 'natural value' of a good is determined *only* by its *subjective scarcity*, i.e. the degree to which people's desire for that good exceeds its availability." (La esencia de la Revolución Marginalista, fue la idea nueva de que el "valor natural" de un bien se determina sólo por su escasez subjetiva, i.e. el grado en que el deseo de las personas por un bien excede su existencia). Disponible en: <http://cepa.newschool.edu/het/essays/margrev/ncintro.htm>.

1734), y con esto desplazar definitivamente a la teoría del valor trabajo de la racionalidad del comercio internacional.

En consecuencia el autor señala que: "Comparing the relative costs in labor time for different countries to manufacture various goods showed the comparative advantage that different nations might have for specialization of production".⁷

El concepto de los costos de oportunidad se explica como la cantidad de un bien que deja de producirse para producir otro bien cualquiera. Con este planteamiento se da racionalidad a la teoría subjetiva del comercio internacional, ya que hace desaparecer al trabajo como medida del valor y referente para el intercambio de mercancías. Este concepto ayuda a establecer la ventaja comparativa que un país puede tener con respecto a otro en la producción de este bien, sin tener que recurrir al principio del valor trabajo de Smith. A partir de la entronización de la escuela subjetiva del valor como fundamento del comercio internacional, se consolida la promoción del libre comercio como estrategia fundamental de las relaciones económicas internacionales. De acuerdo con esta tesis, los países comercian según los valores subjetivos expresados en la oferta y la demanda por lo que se desvinculan la cantidad de trabajo contenida en los productos de los procesos socioeconómicos, por medio de los cuales se transfiere y acumula el valor a través del comercio internacional.

Vale la pena realizar aquí una reflexión sobre el papel explicativo y normativo de la ciencia económica. Desde su origen, las teorías económicas han intentado explicar el funcionamiento de la economía siempre desde posiciones ideológicas que corresponden a los intereses económicos de los sectores dominantes de la sociedad. Como afirma Rolando García (1994), una vez establecida la coherencia teórica de un modelo, los gobiernos aplican la teoría cerrando así el círculo virtuoso teoría-realidad-teoría y transformando la realidad, de nuevo, a favor de sus intereses. En esto recae la diferencia entre la economía y otras ciencias: mientras la aplicación de la teoría física jamás cambiará el comportamiento del universo, la aplicación de teorías económicas sí puede transformar la realidad social de los pueblos.

En este sentido, la teoría subjetiva del valor da una explicación del comercio internacional que corresponde a los intereses de aquellos sectores económicos interesados en la expansión del libre comercio. Este fue el modelo dominante durante el final del siglo xx. Lo cierto es que la política comercial de un país siempre ha dependido del momento en que ésta se encuentra en la competencia internacional. Así, las naciones ahora industrializadas que promueven el libre comercio, en los tiempos de consolidación de sus economías aplicaron políticas restrictivas ya que requerían protección de la competencia económica internacional (Tamames, 1991).

Como consecuencia, el fundamento de la estrategia de apertura comercial de la globalización, ha sido el fomento del intercambio de mercancías situado en un mercado mundial considerado prácticamente infinito. Bajo esta perspectiva, el tipo de

7. Al compararse los costos relativos de tiempo de trabajo en diferentes países para manufacturar diversos bienes, se demostró la ventaja comparativa que obtienen las diferentes naciones por la especialización de la producción. (Ebeling, 2004: 5).

mercancía con la que se participa en el comercio, o la calidad del trabajo empleado en su producción, son cuestiones irrelevantes ya que lo importante es el intercambio *per se*. Según este esquema, la ventaja del comercio mundial consiste en la ampliación de los mercados en beneficio de los consumidores, quienes obtienen mercancías provenientes de todo el mundo a los mejores precios. Los productores, por su parte, pueden participar con una gran diversidad de productos, ya sean éstos flores de Colombia o computadoras de los Estados Unidos.

La teoría de las ventajas competitivas juega un papel importante en la profundización de la tendencia actual hacia la desmaterialización del valor de las mercancías en el mercado internacional. Desde esta perspectiva, las empresas pueden obtener lugares de privilegio en el mercado mundial a través de una estrategia destinada al perfeccionamiento de aspectos de gestión empresarial como las ganas de trabajar, los conocimientos, las habilidades y destrezas para producir, distribuir o vender la producción (Porter, 1990)

Finalmente, es claro que los grupos económicos más influyentes en el mercado mundial, las compañías transnacionales (CTN), requieren de una teoría del comercio internacional que responda a sus intereses. Las estrategias de apertura comercial y libre comercio han comenzado a convertirse en obstáculos en sus estrategias de acumulación de capital debido a que no dan una explicación consistente de su realidad. Fenómenos como el comercio intrafirma, las decisiones estratégicas globales y los flujos internos de inversión (reversión de ganancias) representan una ruptura fundamental de las premisas de los modelos tradicionales y sugieren la necesidad de un nuevo proteccionismo. El argumento a favor del neo-proteccionismo de las llamadas Nuevas Teorías de Comercio Internacional (NTCI) consiste en asumir el papel central que juegan las CTN en la globalización y favorecerlas para garantizar el flujo de valor hacia el interior de las naciones que las albergan. Bajo el principio de que “lo que favorezca a las CTN favorece al país”, las NTCI promueven toda clase de estrategias de protección y subsidio (Steinberg, 2004).

Las NTCI constituyen un grupo de cuerpos explicativos que “ponen de manifiesto que el comercio internacional no funciona como la teoría neoclásica nos indica”.⁸ Se trata fundamentalmente de la teoría del comercio estratégico que se complementa con conceptos como las economías de escala, las barreras de entrada, el comportamiento de las empresas en ambiente estratégico, las externalidades tecnológicas, el aprendizaje mediante experiencia y la inversión en I+D. Para darle sustento a sus planteamientos, las NTCI se complementan con los nuevos desarrollos de la organización industrial en el contexto de la economía internacional y la estructura de mercados. Uno de sus fundamentos consiste en considerar la necesidad de crear ventajas comparativas ahí donde no existían y de aprovechar las ganancias que crea el comercio internacional relacionadas con la introducción de los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación de los productos. La nueva realidad de la economía mundial, la desaparición

8. <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/fs/una.htm>.

definitiva de las condiciones en las que se fundamentaron las teorías clásicas obliga a reconstruir los modelos explicativos del comercio mundial.

Comercio internacional y deuda ecológica

La teoría económica neoclásica ha contribuido a construir un orden económico mundial que, según las tendencias relacionadas a los niveles de bienestar, favorece primordialmente a los países industrializados. La dependencia de los recursos para el desarrollo que ofrece el mercado internacional ha obligado a los países pobres a “desarrollar” ventajas comparativas socio-ambientales tales como bajos salarios, legislaciones ambientales laxas y todo tipo de condiciones socio-económicas que tienden a perpetuar el atraso en los países pobres.

El modelo económico de la globalización y en particular la estrategia de comercio internacional fundamentada en la teoría económica neoclásica, ha contribuido a generar una crisis ecológica sin precedentes. El esquema de intercambio descrito deriva en el desarrollo de actividades que causan importantes externalidades negativas para los países pobres. Sin embargo, no son los países subdesarrollados los mayores causantes del problema aunque sea en sus territorios donde se concentre la mayor devastación. El deterioro ambiental acumulado constituye una enorme deuda ecológica contraída por parte de los industrializados y con la cual han financiado su desarrollo. Como consecuencia, la huella ecológica, o impacto físico de la sobreexplotación de los recursos del planeta resulta deficitaria y sobrepasa la capacidad de recuperación natural en 25% anual (para el año 2003 según Wakernagel, 2006: 2). El modelo económico global ha forjado un esquema de transferencia de valor contenido en los recursos naturales en un proceso permanente de deterioro de los términos de intercambio ecológico Sur-Norte.

Conclusión

La teoría neoclásica del comercio internacional se basa en los preceptos de los fundadores de la ciencia económica pero se aparta de la escuela clásica al desvincular la actividad económica y el comercio de su sustento biofísico. En los hechos, la escuela neoclásica se olvida de que la única oferta neta de recursos es la naturaleza.

Los desarrollos teóricos modernos del comercio van sofisticando la explicación teórica del proceso de separación de las mercancías de su sustento material, el trabajo necesario para producirlas, hasta llegar a la ilusión de la valoración subjetiva como sustento de competitividad.

Tal desarrollo teórico corresponde a los intereses de los agentes que controlan el comercio y la inversión a escala mundial en la era de la globalización: las compañías transnacionales y las sociedades donde se albergan.

Como resultado de la aplicación del modelo teórico neoclásico, en particular del esquema de comercio internacional, se ha configurado un orden económico mundial

con altos costos socio-ambientales. La esencia de este modelo consiste en la adquisición de la deuda ambiental por parte de los países desarrollados, producto de la explotación-apropiación de los recursos naturales de los países pobres, a través de un proceso de deterioro de los términos de intercambio ecológico con una clara direccionalidad geopolítica del Sur subdesarrollado al Norte industrializado.

Referencias bibliográficas

- Afanasiev, Victor (1985) *Etapas del desarrollo de la economía política burguesa*. Moscú: Economica
- Allan, Anthony (s/f) "Virtual water –Problem solutions for water scarce watersheds: Consequences of economic and Political Invisibility".
- Almonda, Héctor (s/f) "Una herencia en Comala (apuntes sobre ecología política latinoamericana y la tradición marxista)", Clacso. Disponible en: <http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/biblioteca/sala/sala2.html>.
- Amin, Samir (1971) *La acumulación a escala mundial. Crítica a la teoría del subdesarrollo*. México: Siglo XXI.
- Aranda, José (2004) "Principales desarrollos de la sociología ambiental", *Ciencia Ergo Sum*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 002. pp. 199-208.
- Barlow, Maude y Anthony Clark (2004) *Blue Gold. The Battle against Corporate Theft of Works Water*. Canadá: McClelland & Stewart
- Baró, Silvio (2003) "Los planteamientos de Carlos Marx acerca del valor de uso: una nueva lectura a la luz de los desarrollos del capitalismo contemporáneo". México: Red de Estudios sobre la Economía Mundial. Disponible en: <http://www.redem.buap.mx/word/baro11.doc>.
- Bifani, Paolo (1997) *Medio ambiente y desarrollo*. México: UdeG.
- Brown, Lester (2005) *Outgrowing the Hearth: The Food Security Challenge in an Age of Falling Water Tables and Rising Temperatures*. EU: Norton.
- Carpa, Fritjof (1998) *La trama de la vida*. México: Anagrama
- Chacholiades, M. (1992) *Economía internacional*. México: McGraw-Hill.
- Chakravarthi, Ragavhan (1990) *Recolonization. GATT, the Uruguay Round & the Third World*. Malasia: Third World Newtwork.
- Ebeling, R. (s/f) "Gottfried Haberler: A Centenary Appreciation", en *Ideas, E.U. The Foundation for Economic Education. Friends of the Earth*, 2005. Disponible en: <http://www.choosefoodchoosefarming.org/corporate/>.
- García, Rolando (1994) "Interdisciplinarietà y sistemas complejos", en Leff, Enrique (comp.) *Ciencias sociales y formación ambiental*, México: Gedisa-UNAM.
- Guzmán, Manuel (1992) *Chapala: una crisis programada*. México: UdeG.
- Hoekstra, A. y P. Hung (2004) "Globalization of water resources: international virtual water trade flows in relation to crop trade", *Global Environmental Change*, pp. 45-56.
- Kart, L. (2004) "Introduction to trade theory and policy", Berkeley, lecture notes. Disponible en: <http://are.berkeley.edu/~karp>.

- Kolstad, C. (2001) *Economía ambiental*. México: Oxford.
- Krishnakumar, Asha (2004) "Chasing the mirage", *Frontline*, edición virtual, vol. 21, issue, 23. Disponible en: <http://www.frontlineonnet.com/fl2123/stories/20041119001909600.htm>.
- Leclerc, Grégoire y Charles Hall (eds.) (2007) *Making world development work*. EU: Universidad de Nuevo México, p. 645.
- Laguna, C. (2005) "Fundamentos de la teoría clásica del comercio internacional", Instituto Politécnico Nacional, Centro de Investigaciones socioeconómicas UAde C. Disponible en: <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>.
- Leff, Enrique (1996) *Ecología y capital*. México: Siglo XXI.
- Martin, Hans y Harold Schumann (1998) *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Madrid: Taurus.
- Marx, C. (1978) *Contribución a la crítica de la economía política*. México: ECP.
- OCDE (1997) *Desarrollo Sustentable. Estrategias de la OCDE para el siglo XXI*. México: OCDE.
- Orozco, J. (1998) *Enfoques, modelos y nuevas teorías del comercio internacional*. México: UdeG.
- Porter, Michael (1990) *The competitive advantage of Nations*. EU: Free Press, p. 341.
- Ramos, J. (2004) "La perspectiva biofísica del proceso económico: economía ecológica", en Falconí, F., M. Hercowitz y R. Muradian, (eds.) *Globalización y desarrollo en América Latina* (pp. 19-47), Ecuador, Flacso.
- Reisman, George (2005) *Capitalism*. EU: Jameson Books. Disponible en: <http://www.liberalismo.org/articulo/293/29/>.
- Rosegrant, Mark et al. (2002) "Global Water Outlook to 2025. Averting an impending Crisis", International Food Policy Research Institute, Sri Lanka. Disponible en: <http://www.ifpri.org/pubs/fpr/fprwater2025.pdf>.
- Russi, Daniela et al. (2002) "Deuda ecológica. El Norte está en deuda con los países del sur". Madrid: Universidad Técnica de Catalunya. Disponible en: <http://www.observatoriodeuda.org>.
- Steinberg, F. (2004) *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*. España: EUMED.
- Tamames, Ramón (1991) *Estructura Económica Internacional*. México: Alianza Editorial.
- Van Hofwegen, Paul (2004) "Virtual water trade-conscious choices", World Water Council, p. 3.
- Wakernagel, Mattis (2006) *Living Planet report*. Suiza: WWF, p. 40.