

IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL

(El intercambio desigual)

Arghiri Emmanuel
El intercambio desigual

Charles Bettelheim
Intercambio internacional y desarrollo regional

Samir Amin
El comercio internacional y los flujos
internacionales de capitales

Christian Palloix
El problema del intercambio desigual

Arghiri Emmanuel
El problema del intercambio desigual
(respuesta a Palloix)

Arghiri Emmanuel
El proletariado de los países privilegiados participa
en la explotación del tercer mundo

Charles Bettelheim
Los trabajadores de los países ricos y pobres tienen
intereses solidarios

CIR (2)

Imperialismo y comercio internacional / Cuadernos de Pasado y Presente

AMIN PALLOIX EMMANUEL BETTELHEIM

IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL

(EL INTERCAMBIO DESIGUAL)

Cuadernos
de Pasado y
Presente

PYP

24

Indice

<i>Advertencia</i>	V
Arghiri Emmanuel <i>El intercambio desigual</i>	5
Charles Bettelheim <i>Intercambio internacional y desarrollo regional</i>	38
Samir Amin <i>El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales</i>	67
Christian Palloix <i>La cuestión del intercambio desigual / Una crítica de la economía política</i>	100
Arghiri Emmanuel <i>El problema del intercambio desigual</i>	133
Arghiri Emmanuel <i>El proletariado de los países privilegiados participa en la explotación del tercer mundo</i>	164
Charles Bettelheim <i>Los trabajadores de los países ricos y pobres tienen intereses solidarios</i>	169
Notas	175

I. INTRODUCCIÓN

El fenómeno económico del intercambio desigual no era desconocido antes de la última guerra, pero esa noción fue universalizada, sobre todo, después de esa fecha.

La conciencia recíproca de ser "pobres-en-el-mundo" (Ramanoelina), por parte de las naciones subdesarrolladas, y de ser los ricos del mundo, por parte de los países industriales, es el marco en que el problema de los *terms of trade* (términos del intercambio) se ha situado rápidamente en el primer plano de las preocupaciones, tanto científicas como políticas, del mundo contemporáneo.

Ya en plena guerra, en 1943, pero en la euforia de los grandes principios de cooperación mundial, la primera Conferencia de las Naciones Unidas, en Hot Springs, abordó el examen de la diferencia de los precios entre productos agrícolas y productos manufacturados. Sin embargo, esta primera discusión tuvo lugar a instancias de los países agrícolas ricos, principalmente Canadá, Australia y Nueva Zelandia, los cuales no estaban interesados, como es natural, sino en las ramas específicas de sus exportaciones respectivas. Habiendo logrado desde entonces colocarse en la zona preferencial del Commonwealth, esos países no tienen ya muchas razones para quejarse, mientras que el deterioro constante de los términos del intercambio desde el fin de la guerra, y más particularmente desde el fin del boom de Corea, se ha convertido en el problema más candente del presente y el futuro de los países subdesarrollados.

II. ESTIMACIONES CUANTITATIVAS

Numerosas estadísticas nos dan una idea del orden de magnitud —y únicamente del orden de magnitud— de la agravación de los términos del intercambio en detrimento de los países subdesarrollados. Sin ninguna pretensión, en el estado actual de mi estudio, de una evaluación rigurosa de estos términos y, escogiendo al azar, citaré primero la cifra publicada por las Naciones Unidas en 1949, que estimaba en un 40 % la caída de los productos primarios desde fines del siglo XIX hasta la víspera de la última guerra mundial. En cuanto al período de postguerra, podemos referirnos a una estadística publicada por el *Monthly Bulletin of Statistics* de diciembre de 1961, a partir de la cual calculamos la disminución del cociente de los índices de precios de las materias primas y los productos manufacturados, de 1951 a 1960, en un 26.10 %.

Desde 1960, el movimiento parece acelerarse: en septiembre de 1962, el índice de precios de las materias primas del *Financial Times* evidenciaba un retroceso del 7 % en un año solamente, y evaluaciones aproximadas en los dos años 1961-1962 hacen subir ese porcentaje a cerca del doble.

Hay que agregar que esas cifras no reflejan toda la realidad. Por otra parte, esos precios y esos índices, aún reajustados a la paridad oro de las diferentes monedas, no tienen en cuenta el hecho de que el oro mismo ha perdido la mitad de su valor desde los acuerdos de Bretton Woods en 1945. Además, los agregados de materias primas y productos manufacturados no corresponden exactamente a los términos del intercambio entre países subdesarrollados y países avanzados, dado que existen muchas materias primas y productos agrícolas que no resultan en modo alguno desfavorecidos por el comercio internacional y que son producidos y exportados por los países desarrollados, tales como la lana, la madera, los frutos ácidos, etc. A veces, las diferentes calidades o tipos de un mismo producto no comparten la misma suerte, procedan de países avanzados o subdesarrollados. Así, las calidades superiores de algodón de Egipto y del Perú bajaron casi el 30 % desde 1957 a 1961, mientras que durante el mismo período las calidades inferiores de los Estados Unidos bajaron sólo alrededor del 11 %. Si escogemos, en

cambio, los productos representativos del comercio de exportación de los países subdesarrollados, tenemos las siguientes diferencias entre los precios medios pagados por Inglaterra en 1960 y 1961, respectivamente. (Ver cuadro pág. 9).

En ese contexto quizás sea oportuno mencionar una observación interesante de W. Kollontai en *Economía mundial y relaciones internacionales* de 1959 [en ruso], citado por G. Kohlmeier (véase bibliogr.), a saber, que es necesario tener en cuenta en nuestras comparaciones el hecho de que desde fines del siglo XIX la productividad del trabajo de los países industrializados ha aumentado con relación a la de los países subdesarrollados en cerca de un 100 % y que, por consiguiente, los precios de los productos manufacturados habrían debido bajar en un 50 %.

	1960	1961
	(Precios en libras esterlinas por Ton.)	
Té	487	458
Café	228	217
Pimienta negra	597	407
Pimientos	151	139
Goma arábica	144	130
Copra	80	60
Palmitos	63	49
Caucho	270	220
Sisal	99	88

(Precios medios calculados sobre la base de los datos de *Mercados Tropicales* del 27 de octubre de 1962).

Sin embargo, más allá de toda controversia cuantitativa, todo el mundo está de acuerdo en reconocer que hay una agravación constante e inquietante de los términos del intercambio en perjuicio de los países subdesarrollados.

III. PASO DE UN ESTADO DE HECHO A UN LITIGIO MUNDIAL

Poco a poco se entra en una segunda etapa de comprensión. De la simple historicidad del fenómeno se pasa a una especie de ley interna que haría que el desarrollo de unos esté en función del subdesarrollo de otros, algo así como un lazo de causa a efecto entre el alto nivel de los países avanzados y el bajo nivel de los países atrasados.

Esto no es completamente nuevo. Se pueden recordar al respecto las operaciones de la Compañía de las Indias Orientales que, en los años 50 del siglo pasado, se elevaban a 3-4 millones de libras por año y representaban, según Newmarch, una exportación de "buen gobierno" a la India (Marx, *El capital*, III, cap. XXXV) o el pillaje del África Negra a fines del siglo XIX y comienzos del XX, época en la cual todo se reducía a espumar las riquezas de las colonias recogiendo los productos naturales (caucho, marfil, palmitos, etc.) y agotando alegremente sus recursos mientras hacía estragos el acarreo, pues "el sudor humano cuesta menos que la nafta". Pero lo nuevo es que ese fenómeno rebasa el marco colonial, dentro del cual constituía un corolario lógico, y el tributo pagado por el país colonizado a la metrópoli parece ser reemplazado por un traspaso de riquezas de los países subdesarrollados a los países desarrollados ocasionado por el juego mismo de las leyes económicas.¹

Así, Ballandier (Cuaderno nº 39 de *Tiers Monde*) afirma que "las zonas fuertes no pueden mantener su dinamismo sino acentuando el carácter depresivo de las zonas débiles con las cuales están en relaciones". Myrdal declara que en el estado actual del mercado internacional el comercio entre países desigualmente desarrollados tiende a reforzar las causas de estancamiento o regresión. Maurice Lengelle habla de parasitismo social en escala continental, etc.

Por otra parte, se compueba que la actitud de los países subdesarrollados mismos se cristaliza cada vez más en un sentido que refleja esa comprensión de que hemos hablado antes. Cuando esos países reclaman una ayuda, no lo hacen ya en nombre de cierta solidaridad del género humano, sino en nombre de una especie de derecho, como si reivindicaran algo que les es debido, algo que les fue sustraído. Creo que tal es la perspectiva con que hay que considerar manifestaciones tales como, por ejemplo, el artículo de Abdulaye Ly en *Presence africaine* de 1956, en el cual el antagonismo de los dos bloques es calificado de disputa entre los ricos y donde el autor reclama un "colectivismo mundial planificado" (?), o la humorada de Sekou Touré, quien declara no conocer Este ni Oeste, sino naciones ricas y naciones pobres.

Finalmente, ciertos acontecimientos más o menos turbadores han contribuido quizás a hacer evolucionar el pen-

samiento en esta dirección. Uno de esos acontecimientos fue, es preciso decirlo, la descolonización. Se puede explicar de diferentes maneras esta mutación, la mayor del mundo de la postguerra, pero no se puede dejar de comprobar que un país como la India llegue a ser independiente sin que ello sea seguido de un empobrecimiento notable o cuantificable de Inglaterra o que la descolonización, para Francia, coincida con un período de expansión relativamente grande de ese país. Se puede responder, evidentemente, que en esos dos casos la descolonización se realiza de una manera que ha permitido a esos dos países mantener ciertas estructuras que perpetúan la explotación directa. Pero tenemos el ejemplo de Holanda y Bélgica, en que bruscamente, de la noche a la mañana, esos países se vieron separados de sus colonias y perdieron con ello la casi totalidad de sus inversiones. Con sólo observar la deuda pública del ex Congo belga la víspera de su independencia, se aprecia que la misma se eleva a unos 40.000 millones de francos belgas, de los cuales la mayor parte se encontraba en manos de tenedores belgas. Después de la independencia no solamente se perdió toda esperanza de percibir jamás un interés sobre esta suma, sino que el capital mismo es considerado perdido y los títulos no son cotizados ya en la bolsa. Ahora bien, no se puede descubrir ninguna incidencia apreciable en la curva de la renta nacional o en el nivel de vida de Bélgica u Holanda.

¿Cómo, por otra parte, no pensar en el ejemplo de Portugal, que es el país más pobre de Europa pese a su dominio colonial relativamente grande, mientras países como Suecia, Noruega o Austria, que no tienen ninguno, disfrutan no obstante de un nivel de vida que va del mediano al más alto de Europa? Y no hablemos de los Estados Unidos y de Alemania, donde intervienen muchos otros factores cuyo examen nos llevaría demasiado lejos. Factores particulares, por otra parte, no faltan en ninguno de los otros casos, pero es el número y la concordancia de los casos lo que llama la atención.

Puede decirse, por lo tanto, que todo ocurre como si, más allá e independientemente de la dominación política y de todas las formas de colonialismo, los países avanzados extrajeran de sus simples relaciones económicas con los países atrasados cierto superbeneficio que parece variar mu-

cho más en función del grado de industrialización de cada uno de los países avanzados que del número y la extensión de sus territorios dependientes.²

Es como si hubiera un flujo de valores reales que circula no entre los polos de los imperios sino entre los polos de la economía mundial.

Es el mecanismo de ese flujo el que me propongo analizar.

IV. EL INTERCAMBIO DESIGUAL EN EL NIVEL DEL PENSAMIENTO TEÓRICO

Si la literatura es abundante, puede decirse que en el nivel del análisis científico, el problema no está muy estudiado. Definir una desigualdad es ante todo encontrar su segundo término, y la primera cuestión que se plantea es la de saber con relación a qué un intercambio puede ser calificado de desigual. Existen muchas respuestas, más o menos intuitivas, a esta cuestión. Dichas respuestas pueden ser clasificadas bajo diferentes rúbricas.

1) Precio "justo"

Una primera categoría puede estar constituida por las respuestas que tienen un carácter normativo. Son comparaciones hechas con relación a un precio "justo" o "equitativo" sin referencia objetiva.

En el libro III de *El capital*,³ Marx nos da la definición más condensada y la más exacta, a mi juicio, de lo que se puede llamar una transacción justa y equitativa desde el punto de vista económico. Es una transacción —dice— "que está conforme con las leyes de funcionamiento y la naturaleza de las relaciones de producción existentes". Si nos atenemos a esta definición y si se comprueba que "las relaciones de producción existentes", sobre cuya base se desarrolla el comercio internacional, están representadas por el sistema capitalista es difícil ver en qué el intercambio desigual contraría la naturaleza o el funcionamiento de esas relaciones. Si, a veces, el intercambio desigual impide al economista burgués dormir, no impide ciertamente que el capitalismo viva.

Por consiguiente, no tenemos aquí ninguna base sobre

la cual podríamos construir una definición del intercambio desigual.

2) Precio "metacapitalista"

Bajo otra rúbrica que, empero, es la prolongación de la primera, clasificaría a quienes se refieren a un sistema social diferente del sistema capitalista, principalmente a un sistema mundial socialista, y comparan los precios actuales con los que serían aplicados si el socialismo llegara a ser un sistema mundial.

Adelantan, no sin razón, el ejemplo de la Unión Soviética, que, habiendo heredado del zarismo una serie de regiones muy desigualmente desarrolladas ha asegurado el progreso del conjunto del territorio sacrificando las regiones avanzadas, de modo tal que hoy —y hasta donde se puede hablar de intercambio y precios en el interior de la Unión Soviética— el algodón de Uzbekistán y los metales no ferrosos de Kazajstán son intercambiados por los productos industriales de la región de Moscú o Leningrado a tasas que aseguran a esas regiones periféricas, en otro tiempo subdesarrolladas, un nivel de vida que es el mismo —bueno o malo, según el punto de vista, pero indiscutiblemente del mismo orden— que el de las regiones tradicionalmente avanzadas.⁴

Se puede sin duda esperar razonablemente que el día en que el socialismo llegue a ser un sistema en escala planetaria, todas las desigualdades desaparecerán, incluido el intercambio desigual, lo que por otra parte, dicho sea de paso, no es desgraciadamente el caso de los países socialistas existentes. Pero intentar definir el intercambio desigual con relación a este futuro constituye, creo yo, una empresa casi tan romántica e ilusoria como tratar de hacerlo con relación a un principio absoluto de justicia. Por ello considero esta concepción emparentada con la precedente.

3) La naturaleza de las ramas de producción engendra las condiciones del intercambio

Otra categoría importante es la que atribuye el intercambio desigual, de una manera por así decirlo inmanente, a ciertas ramas o esferas de producción, como si estas últimas estuvieran en cierto modo predestinadas a ello. Así, muy

a menudo, cuando se dice intercambio desigual se piensa automáticamente en las parejas agricultura-industria o productos primarios-productos secundarios, o también industria liviana-industria pesada.

Ahora bien, si históricamente esas parejas corresponden —de una manera muy aproximada por otra parte— a los términos del intercambio desigual, no hay absolutamente ninguna necesidad económica que determine semejante polarización. El intercambio desigual, y esto es lo que yo trataré de demostrar, es imputable a una relación entre países subdesarrollados y países desarrollados, cualquiera que sea el producto que unos y otros intercambien.

Pero antes de ir a la demostración teórica puede verse ya que la experiencia y la observación contradicen esta concepción. Para ello basta tomar el ejemplo más clásico, el de las maderas, que preocupa a muchos economistas.⁵ Se advierte que la madera no ha seguido en absoluto la caída de los productos agrícolas. Es evidente que si nos atenemos a una opinión, digamos, fetichista de las cosas y se considera que los productos agrícolas son víctimas de alguna maldición original, entonces el caso de la madera constituye un serio problema. Pero si se piensa que se trata simplemente de relaciones entre países subdesarrollados y países desarrollados, entonces la explicación del precio de la madera se convierte en una cuestión en extremo simple, siendo la madera esencialmente un producto de exportación de los países desarrollados: Suecia, Noruega, Canadá, Estados Unidos, Austria, Unión Soviética.⁶

Por otra parte, tenemos el ejemplo clásico de la industria textil. Si ha habido verdaderamente un caballito de batalla del capitalismo en el desarrollo del intercambio desigual, ha sido sin duda la industria textil. Con ella Inglaterra hizo su revolución industrial, con ella explotó al mundo y por ella obligó al mundo, dondequiera que pudo hacerlo, India, Egipto, América, a cultivar el algodón. Pues bien, desde que el tejido se ha extendido y convertido en el producto de exportación por excelencia de los países semidesarrollados, sino de los países subdesarrollados, llegó a ser al mismo tiempo el pariente pobre de la industria mundial y comenzó a sufrir la desventaja del intercambio desigual por el mismo motivo que las oleaginosas y ciertas materias primas.

Así, cuando Hubert Deschamp escribe en el Cuaderno nº 39 de *Tiers Monde* que el “algodón indio abastecía al Lancashire y las telas inglesas vestían a los indios”, hay que reconocer que ese punto de vista es menos débil de lo que parece. Los términos del intercambio se desplazaron e Inglaterra abandonó las cotonadas. Desde entonces, en lugar de haber intercambio de cotonadas inglesas y algodón indio, hay cotonadas indias a cambio de hilados ingleses y luego hilados indios a cambio de máquinas inglesas, y así sucesivamente. Es posible imaginar —en teoría al menos— un desplazamiento semejante hasta el infinito.

Por otra parte, si nos atenemos a las cualidades intrínsecas de las mercancías, tanto desde el punto de vista de la utilidad como desde el de la comercialización, todas las comparaciones que podrían hacerse resultan positivamente ventajosas para los productos primarios: a) al revés de los productos manufacturados, las materias primas y los productos agrícolas son únicos e irremplazables más allá de una sustitución sintética, cuyas posibilidades son en conjunto excesivamente limitadas; b) su necesidad no puede ser diferida, por lo que el margen de maniobras y manipulaciones bajistas es muy restringido; c) su uniformidad, la normalización de los diferentes tipos y calidades, las cantidades importantes que se transan, su introducción en las diferentes bolsas, la posibilidad de venta fluctuante o bajo garantía, facilitan enormemente su negociación y financiamiento,⁷ todo lo cual refuerza considerablemente la posición de los vendedores. Por otra parte, son esas razones las que están en la base de la famosa previsión de Colin Clark en 1951 (véase bibliogr.), tan cruelmente desmentida desde entonces.⁸ Sin embargo, Colin Clark sólo cometió el error de ser más consecuente que los otros con la doctrina que atribuye la formación de los valores y los precios a las condiciones de la circulación de las mercaderías en lugar de atribuirla a las relaciones de producción.

4) Factores extra-infraeconómicos

Para otros la desigualdad del intercambio procede de la desigualdad de los participantes en el intercambio (peso político, monopolios, posiciones comerciales adquiridas, sis-

tema bancario, redes de distribución existentes, zonas de monedas internacionales, etc.).

Es un hecho que esa desigualdad cumplió un gran papel: a) en primer lugar en el pasado, en lo que podría llamarse la "prehistoria" del intercambio desigual. Marx^o examina muy extensamente y en varias oportunidades el intercambio entre el campo y las ciudades de la Edad Media. Comprueba que el campesino parcelario, empleador de sí mismo, no calcula cómo el capitalista está obligado a hacerlo. Para el primero, no hay diferencia entre su trabajo necesario y su trabajo excedente, como debe haberla para el capitalista, para quien el trabajo necesario es capital adelantado, mientras que el trabajo excedente es una ganancia. Por consiguiente, el precio de un artículo agrícola puede bajar durante largo tiempo y el campesino parcelario no abandonará su producción en tanto esa baja no afecte su trabajo necesario y a veces aun más allá de ese punto.

Existen muchos otros casos similares o conexos de esta forma primitiva de intercambio desigual, que hacía estragos bajo las formas precapitalistas de producción. Adam Smith cuenta, por ejemplo, cómo los comerciantes halagaban la vanidad de los ricos propietarios de tierras vendiéndoles a precios altos artículos de lujo y comprándoles a precios ínfimos los productos agrícolas.

b) En segundo lugar, en el plano internacional, donde ese factor —tan importante bajo el régimen colonial— continúa cumpliendo cierto papel en los resabios de ese régimen. Como comprueba, por ejemplo, Moussa (véase bibliogr.) en lo que concierne a la comunidad francesa, el comercio exterior de los países de ultramar es teóricamente libre, pero de hecho existen mecanismos indirectos de preferencia. Cierta control de las divisas y la rutina de las relaciones comerciales adquiridas constituyen el más serio lazo. Los precios en el interior de la comunidad francesa son superiores en los dos sentidos a los precios mundiales. Moussa evalúa el precio total pagado por ultramar en setenta y siete mil millones de antiguos francos y el sobreprecio total pagado por la metrópoli en 60.000 millones. La diferencia de 17.000 millones que pesa sobre ultramar parece insignificante. Sin embargo, en relación con el excedente de la balanza comercial de la metrópoli, de más o menos 100.000 millones, que representa

un sobrante de valores reales expedido por la metrópoli y con relación al flujo de las transmisiones financieras públicas. *Sea lo que fuere, se trata de un sobreprecio que no entra en la formación del precio mundial, mientras este último es el que constituye el punto de partida del problema del intercambio desigual.* Hay aquí un grave malentendido que conviene disipar si queremos esclarecer el problema en lugar de enturbiarlo. Pues el intercambio desigual, basado en los precios mundiales e independientemente de todos los precios preferenciales que pueden existir en tal o cual región, se mantiene y crece pese a la atenuación del factor político que sigue a la descolonización.

Por otra parte, si queremos estudiar el intercambio desigual en su pureza de fenómeno económico, debemos necesariamente hacer abstracción de los factores extraeconómicos que resultan directa o indirectamente de la dominación política y de lo que se podría llamar los factores infraeconómicos resultantes de la existencia o supervivencia de las relaciones precapitalistas.

5) *Relación de las cosas o relaciones de los hombres.*

Una categoría menos importante puede estar constituida por aquellos que ven en el intercambio desigual una especie de engaño o fraude comercial. En ese sentido, por ejemplo, ha hablado Maurice Langellé del intercambio: oleaginosos contra cereales, alimentos ricos contra alimentos pobres. Creo que, a menos de caer en el subjetivismo, no hay absolutamente ningún medio de comparar valores de uso independientemente de su valor. No existe denominador común que nos permita decir, por ejemplo, que un kilo de oleaginosos tendría que valer en sí dos kilos de queso, cuando no vale más que uno. Es en suma la ley del valor misma la que se pone en juego, y su discusión rebasaría el marco de esta exposición. Todo lo que podemos decir es que, en esta comparación de valores de uso, no podemos encontrar ningún elemento que nos permita definir el intercambio desigual.

Por otra parte, esta concepción se relaciona con la del apartado 3º, que atribuye el intercambio desigual a la naturaleza de ciertas ramas de la producción. Nos encontramos aquí, a mi juicio, ante el mismo fenómeno de mistificación

que Marx llamaba cosificación de las relaciones humanas. Todos los regímenes anteriores, dice Marx, eran explotadores, pero lo eran de una manera directa. La explotación se manifestaba en las relaciones de los hombres. El capitalismo ha disfrazado las relaciones de los hombres bajo la máscara de relaciones de cosas.

En ese sentido, creo yo, el intercambio desigual llega a su máximo de encubrimiento, puesto que aquí no solamente hay relación de cosas sino que los hombres que en él intervienen están separados por miles de kilómetros y todo ocurre en las esferas inaccesibles del mercado mundial y en el misterio anónimo de las bolsas mundiales de mercancías. *Ahora bien, como todos los fenómenos económicos, el intercambio desigual refleja las relaciones de los hombres —en modo alguno las relaciones de las cosas—; en este caso, las relaciones del hombre subdesarrollado con el hombre desarrollado.*

6) *Fluctuaciones de los precios (posición de las diferentes escuelas)*

Finalmente, una última categoría, que es también una de las más importantes, puede estar constituida por aquellos que ponen el acento más en las fluctuaciones de los precios que en los precios mismos. Aquí el espectro de las escuelas a las cuales pertenecen los sostenedores de esta tendencia es muy vasto, yendo de los marginalistas a los marxistas más auténticos, pasando por los clásicos y los neoclásicos. Es natural que un partidario de las teorías subjetivistas del valor, como por ejemplo Haberler (véase bibliogr.), se sienta totalmente a gusto en presencia de los *terms of trade*. Para él no hay valor ni precio fuera del mercado; el valor y el precio abstractos como eje de las oscilaciones del precio real no existen y todo se resuelve en la suma de los precios efectivos determinados por la ley de la oferta y la demanda. No debe, pues, ser muy difícil explicar un intercambio desigual para aquel que jamás ha reclamado al intercambio ser igual a algo.

En cambio, los que creen en una ley objetiva del valor, es decir, los que, ricardianos o marxistas, piensan que la formación del valor es un proceso de la producción y no un proceso del mercado, están obligados o a arrojar el inter-

cambio desigual a las tinieblas exteriores de las "fluctuaciones", de las que la teoría no tiene que dar cuentas (las vacas gordas compensan a las vacas flacas),¹⁰ o a aceptar que se trata de un movimiento permanente, que trasciende las fluctuaciones circunstanciales, del que habría que encontrar la ley y además resolver su contradicción aparente con la teoría del valor-trabajo, que no admite más desigualdades que las accidentales.

Marshall (véase bibliografía) oscila entre una modificación de la ley de costos comparativos de Ricardo bajo el efecto de la oferta y la demanda, lo que equivale a una reducción del intercambio desigual a las simples fluctuaciones, y la aceptación de una tasa de intercambio determinada por las relaciones de productividad, lo que explica sin duda la formación de un precio único en cada rama y quizás hasta la división internacional del trabajo a partir de un primer intercambio igual, pero que no explica en absoluto la desigualdad del intercambio a partir de una situación dada de especialización de la producción mundial.¹¹

En cuanto a los economistas marxistas, por paradójico que pueda parecer, son muy pocos los que admiten el intercambio desigual, es decir, que lo admitan más allá de las simples fluctuaciones. Baran (véase bibliografía), considera que los *terms of trade* sólo pueden tener una influencia insignificante pues de todas formas, dice, en caso de alzas de precio no es la economía nacional sino las grandes compañías exportadoras las que se benefician aumentando la distribución de los dividendos en el extranjero. Ante un argumento tan sorprendente de parte de un economista de esa talla, no se puede dejar de pensar que Baran ha tratado de desembarazarse con premura de un asunto molesto. ¿De dónde saca, pues, que la diferencia de los precios iguala el aumento de los dividendos?¹² Es un hecho que cierto número de compañías exportadoras constituyen verdaderos enclaves en los países subdesarrollados, pero de ahí a reducir a dividendos la totalidad de la diferencia de precios del comercio exterior de todos los países subdesarrollados hay cierto límite que no se puede franquear tan ligeramente.

En realidad, la gran mayoría de los economistas de los países socialistas, con matices que no cambian mucho el fondo, sólo admite del intercambio desigual las fluctuaciones y

los precios de monopolios. "... Aun el precio de monopolio —escribe el economista checoslovaco Mervart, en el n° 139 (1962) de *Etudes économiques*— no reviste la duración de un ciclo (quince años). A la larga, el precio mundial corre a la par del valor de la mercancía constituyendo el precio más justo y lo único que conviene hacer es prevenirse contra las perturbaciones que pudieran ocasionar sus fluctuaciones".¹³

En efecto, si todo el problema del intercambio desigual se redujera a un problema de fluctuaciones, el remedio sería muy simple. Para el comercio entre países socialistas bastarían los contratos a largo plazo, como lo sugieren Mervart y muchos otros economistas, y para los países subdesarrollados, la creación de un fondo de compensación. Por otra parte, se hicieron innumerables intentos prácticos para combatir las fluctuaciones. Podrían citarse, por ejemplo, el fondo de estabilización del estaño, en 1956, los *Marketing Boards* de las colonias inglesas (los primeros en 1948), las cajas de estabilización de los cursos de la Comunidad Francesa, instituidas en 1954, los fondos de regularización del curso de los productos de ultramar, etc. Todo esto no modificó demasiado la cuestión básica, la cual, repitámoslo, no reside en las fluctuaciones sino en el nivel en que éstas se producen.

Eso no significa decir que las fluctuaciones sean una buena cosa. Tanto técnica como económicamente, las fluctuaciones de los precios son el producto de la anarquía del sistema capitalista; engendran, como tales, una dilapidación desenfrenada de riquezas. Es un despilfarro como todos los otros despilfarros del capitalismo. Pero las fluctuaciones dañan a ambas partes,¹⁴ aunque puede admitirse que dañan más a la parte débil que a la parte fuerte; no pueden, en ningún caso, constituir un mecanismo de transferencia de riquezas de una parte a otra. Ahora bien, éste es el problema fundamental y conviene no olvidarlo. Se podría, por otra parte, observar que no sólo los productos de los países subdesarrollados están sujetos a fluctuaciones. El acero fluctúa tanto como el caucho; sin embargo, los países avanzados, productores y exportadores de acero, no lo pasan mal por ello.

Podemos, pues, cerrar esta parte de la exposición diciendo que toda definición válida del intercambio desigual debe hacerse con relación y sobre la base de las leyes de funcionamiento del régimen capitalista mismo y, principalmen-

te, puesto que se trata de formación de precios, con relación a la ley del valor.

V. CONSTRUCCIÓN DE UN MODELO DE INTERCAMBIO A PARTIR DE LOS ESQUEMAS DE LA CUOTA GENERAL DE GANANCIA DE MARX

Dentro de la perspectiva de la ley del valor de Marx se podría, como primera hipótesis, definir el intercambio desigual como un intercambio de dos mercancías en una relación diferente de la que resulta de esta ley. Para verificar esa definición hipotética, tomemos una rama "A" de alta composición orgánica y una rama "B" de baja composición orgánica de capital, y examinemos primero cómo se forman los precios respectivos de los productos de esas dos ramas en el caso en que no hay intercambio desigual, es decir, en el caso en que el intercambio se efectúa conforme a la ley del valor:

ESQUEMA N° 1

Ramas	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pl.	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de producción	Cuota de ganancia
A	850	50	900	200	50	300	250	90	340	10 %
B	50	50	100	10	50	110	60	10	70	10 %
	900	100	1.000	210	100	410	310	100	410	

c = capital constante, v = capital variable (salarios) $c + v$ = capital invertido: Para A ($850 + 50 = 900$), para B ($50 + 50 = 100$). Capital consumido = capital constante circulante + uso del capital fijo, o sea, por una parte, el costo de materias primas y materiales auxiliares, y por otra, las amortizaciones. Pl. = Plusvalía. En las dos ramas la tasa de plusvalía es la misma: 100 %, o sea, 50:50.

Valor = capital consumido + v + Pl.

O sea, valor A = $200 + 50 + 50 = 300$ y Valor B = $10 + 50 + 50 = 110$.

Costo de producción = capital consumido + v . O sea, costo de pr. A = $200 + 50 = 250$ y costo de pr. B = $10 + 50 = 60$.

La ganancia de cada rama es igual a la totalidad de la plusvalía de las dos ramas multiplicada por el capital invertido de la rama y el producto dividido por el total de los capitales invertidos de las dos ramas. En otros términos,

para hallar la ganancia de cada rama se reparte el total de la plusvalía proporcionalmente al capital invertido en cada rama:

O sea:

$$\text{Ganancia A} = \frac{100 \times 900}{1.000} = 90$$

$$\text{Ganancia B} = \frac{100 \times 100}{1.000} = 10$$

El total de las ganancias = al total de las plusvalías, o sea: $100 = 100$.

El precio de producción = costo de producción + ganancia.

$$\text{O sea: Precio de pr. A.} = 250 + 90 = 340$$

$$\text{Precio de pr. B.} = 60 + 10 = 70$$

El total de los precios de producción = al total de los valores: $410 = 410$.

Luego, en este modelo el producto de la rama "A" se cambia por el producto de la rama "B" en la relación 340:70 y no hay intercambio desigual.

VI. LÍMITES DEL ESQUEMA, O SEA, LÍMITES DEL INTERCAMBIO DESIGUAL

Si se examina más detenidamente el esquema anterior, que sólo difiere del esquema de Marx por su forma más explícita, se comprueba que contiene dos condiciones sin las cuales no es válido:

1) La primera es la igualdad de las tasas de ganancia (en nuestro ejemplo, el 10 % en las dos ramas) que presupone a su vez la transferencia libre de los capitales de una rama a otra.

2) La segunda es la igualdad de los salarios o tasas de plusvalía (en nuestro ejemplo el 100 % en las dos ramas) que presupone a su vez una movilidad perfecta de la mano de obra, es decir, elección libre del oficio, del empleador y del lugar de trabajo.

Examinemos, pues, si esas condiciones se satisfacen primero en el marco nacional y después en el marco internacional.

1) En el marco nacional

a) Pese a las trabas de orden técnico (que se designan con el término de "densidad" del capital) puede decirse que a la larga la proporcionalidad de las ganancias tiene lugar sin duda en el interior del país dado. Cuando se trata de un país en expansión, la proporcionalidad se establece más rápidamente por el mecanismo de distribución de los nuevos capitales.

b) Puede considerarse que la condición de la igualdad de los salarios es igualmente satisfecha en el interior de un solo país. Es imposible, en efecto, tener en el interior del mismo país zonas de salarios excesivamente divergentes, ya sea en el plano geográfico o en el de la productividad de las diferentes ramas.¹⁶ Toda diferencia de salarios provoca un movimiento de la mano de obra que restablece el equilibrio.¹⁶

Puede decirse pues que en el marco nacional el modelo anterior es perfectamente aplicable y que dentro de esos límites y por regla general el intercambio desigual no existe.

2) En el marco internacional

a) Es evidente que de país a país la transferencia de capitales es más difícil. La "densidad" de los capitales es aquí, por cierto, mucho más grande; se deben tener en cuenta ciertas barreras monopolistas y un cierto coeficiente de riesgo. Pero se puede admitir que a muy largo plazo la proporcionalidad de las ganancias acabará por realizarse.¹⁷

b) En cambio, si se examina la posibilidad de igualación de los salarios en el marco internacional, inmediatamente se observa que esta condición no puede ser satisfecha en ninguna forma. Desde el punto de vista de los salarios, las fronteras constituyen umbrales de discontinuidad absoluta. Vemos coexistir en el mundo salarios de tres dólares *por hora* en los Estados Unidos con salarios de veinticinco centavos *por día* en África; es decir, salarios que difieren entre sí treinta, cuarenta y aun cincuenta veces. La diferencia no se expresa aquí en porcentaje; se trata de otro orden de magnitud.

Por consiguiente, el esquema precedente no es ya aplicable en el marco internacional.

VII. ESQUEMA DEL "INTERCAMBIO DESIGUAL" Y DEFINICIÓN

Marx no ignoraba esta limitación de su esquema, pero, según su método, que consistía en limitar en cada etapa de un estudio los datos de un problema como si los otros datos no existieran, ha hecho abstracción en esa etapa de la diferencia de las tasas de plusvalía. En el cap. VIII del libro III de *El capital* [edic. FCE, 1959, III, p. 151] declara:

"La diferencia entre las cuotas de plusvalía en distintos países y, por lo tanto, la diferencia en cuanto al grado nacional de explotación del trabajo, es de todo punto indiferente respecto a la investigación que aquí nos ocupa. De lo que se trata, en esta sección, es de exponer, concretamente, de qué modo se establece una cuota general de ganancia dentro de un país."

Entonces, ¿qué significa ese esquema si consideramos la cuota de la plusvalía como un parámetro que podemos modificar arbitrariamente?

Supongamos que las dos ramas "A" y "B" de nuestro primer esquema constituyen las ramas de exportación e intercambio de dos países diferentes, designados igualmente "A" y "B", en que "A" es un país desarrollado y de altos salarios y "B" es un país subdesarrollado de muy bajos salarios. Supongamos, además, que la relación de los salarios es de 1 a 20 (evaluación muy modestamente realista), pero que, teniendo en cuenta una diferencia en la intensidad del trabajo (rendimiento del trabajo con herramienta igual) del 50 %, esa relación termina siendo de 1 a 10. Tendremos entonces el esquema siguiente:

ESQUEMA N° 2

País	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pl.	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de producción	Cuota de ganancia
A	850	50	900	200	50	300	250	136,65	386,65	15,18 %
B	50	5	55	10	95	110	15	8,35	23,35	15,18 %
	900	55	955	210	145	410	265	145,00	410,00	

(Las ganancias están formadas aquí como en el esquema n° 1).

$$\text{Ganancia "A"} = \frac{145 \times 900}{955} = 136,65$$

$$\text{Ganancia "B"} = \frac{145 \times 55}{955} = 8,35.$$

Si comparamos ahora el cociente de los precios de ese esquema con el del precedente, vemos enseguida aparecer una imagen del intercambio desigual:

$$\frac{386,65}{23,35} > \frac{340}{70}$$

El deterioro de los términos del intercambio de un esquema a otro es de alrededor de 3,4 veces o 340 %.

Además, esas cifras nos muestran claramente que no hay necesidad de una proporcionalidad absoluta de las ganancias para que la diferencia de los salarios provoque el intercambio desigual. En efecto, supongamos que la cuota de ganancia en el país "B" es el doble de la del país "A", o sea, 14,35 % para el país "A" y 28,70 % para el país "B". Espero que esta suposición parecerá suficientemente amplia a aquellos que formularon ese argumento. Los precios serán en este caso: 379,20:30,80, relación que, como se ve, no ha mejorado mucho la situación. Para que la relación de los precios sea de 340 a 70, como en el esquema n° 1, hubiera sido necesario que la cuota de ganancia del país "A" hubiese sido del 10 % y la del país "B" del 100 %, lo que es evidentemente absurdo tanto desde el punto de vista teórico como del práctico.¹⁸

Tal como se presenta esta desigualdad parece expresar, a primera vista, una desviación de la ley del valor y en esta apariencia parece corresponder a nuestra primera definición del intercambio desigual. Sin embargo, mi esquema n° 2 no expresa en absoluto una ley contraria a la de Marx. En suma, no he hecho otra cosa que aplicar el esquema de Marx introduciendo en él una variable suplementaria: la de una cuota de plusvalía diferencial. Una frase aislada en el cap. III del libro III de *El capital* [edic. cit., III, p. 82] nos prueba, por otra parte, que Marx no ignoró esta eventualidad:

“En cambio, la cosa varía cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos países distintos. En efecto, aquí la misma cuota de ganancia expresada en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía.”

Debemos decir, pues, que nuestra primera definición es inadecuada y tal vez el concepto mismo de intercambio desigual lo sea también.

Propondría, pues, la definición que resulta de mi esquema nº 2 del siguiente modo:

*Abstracción hecha de toda alteración de los precios resultante de una competencia imperfecta, se llama “intercambio desigual” a la relación de los precios que se establece en virtud de la ley de la nivelación de la cuota de ganancia entre regiones de cuota de plusvalía institucionalmente diferentes, significando el término “institucionalmente” que esas cuotas de plusvalía son, por alguna razón, sustraídas a la igualación competitiva.*¹⁹

VIII. EFECTO DUAL DE UN AUMENTO DE LOS SALARIOS EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

Supongamos ahora que un aumento de salarios (40 %) tiene lugar en el país “A”. Tendremos entonces el esquema siguiente:

ESQUEMA Nº 3

País	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pl.	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de producción	Cuota de ganancia
A	850	70	920	200	30	300	270	117,94	387,94	12,77 %
B	50	5	55	10	95	110	15	7,06	22,06	12,77 %
	900	75	975	210	125	410	285	125,00	410,00	

Comprobamos que los términos del intercambio han sufrido un nuevo deterioro con relación al esquema nº 2. Bastó que el país “A” aumentara sus salarios para que su producto, en lugar de cambiarse por el producto del otro país en la relación de 386,65 a 23,35, se cambie en lo sucesivo en la relación de 387,94 a 22,06.²⁰

IX. COMPROBACIONES GENERALES

De los esquemas precedentes podemos derivar las siguientes conclusiones:

a) En los tres casos los valores permanecen sin cambio ($300 + 110 = 410$), tanto cada uno separadamente como su total. En todos los casos también el total de los precios de producción permanece sin cambio e igual a los totales de los valores: $410 = 410$.

Esta conclusión concuerda evidentemente con la ley del valor de Marx.

b) El aumento o la disminución de los salarios influyen inversamente pero no proporcionalmente en la cuota general de ganancia.

c) La tercera conclusión que es la más importante, es que todo aumento de los salarios en uno de los dos países agrava los términos del intercambio en detrimento del otro, y toda disminución los agrava en su propio detrimento.²¹

X. INDUSTRIALIZACIÓN SIN AUMENTO DE LOS SALARIOS

Aquí se plantea el siguiente interrogante: ¿la conclusión c) arriba indicada sigue siendo válida en el caso en que sea el país “A” (composición orgánica superior) quien disminuye los salarios? ¿No corresponde más a la realidad, y equivale a lo mismo teóricamente, que la conclusión c) mantiene su validez en el caso en que el país “B” intensifique su composición orgánica del capital, es decir, en el caso en que se industrialice mientras mantiene el bajo nivel de sus salarios (caso éste que en cierto modo corresponde al ejemplo del Japón)?

A partir de esta hipótesis, se puede construir el esquema siguiente:

ESQUEMA Nº 4

País	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pl.	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de producción	Cuota de ganancia
A	850	50	900	200	50	300	250	74,35	324,35	8,3 %
B	850	5	855	200	95	300	205	70,65	275,65	8,3 %
	1.700	55	1.755	400	145	600	455	145,00	600,00	

El deterioro de los términos del intercambio puede expresarse aquí por la relación:

$$\frac{324,35}{275,65} > \frac{300}{300}$$

En efecto, dado que las composiciones orgánicas son aquí idénticas²² y que las hemos supuesto iguales a la media social, los precios deben ser, según la conocida ley de Marx, iguales a los valores.

Este último esquema nos muestra que la comprobación c) anterior sigue siendo válida, puesto que, pese a su industrialización, el país "B" continúa sufriendo una pérdida en el intercambio, aunque se haya atenuado considerablemente la diferencia de lo que se denomina el intercambio desigual. Esto significa que si el despegue de los países subdesarrollados por la vía de la industrialización, es decir, en las ramas actualmente favorecidas por el intercambio, no les salva completamente de la desigualdad del intercambio, puesto que, como hemos dicho al comienzo, los polos del intercambio no hacen sino desplazarse, atenúa en gran medida sin embargo esa desigualdad.

XI. IMPLICACIONES

1) Salarios

Cierto número de consecuencias me parecen ya ciertas en la etapa actual de mi estudio, consecuencias que conciernen a la estrategia de los países subdesarrollados frente a ese problema. A primera vista, se podría decir que puesto que el deterioro de los términos del intercambio refleja la diferencia de las cuotas de plusvalía, quizás los países subdesarrollados pudieran, aumentando bruscamente los salarios en los mismos, hacer desaparecer la desigualdad de los intercambios.

Esa sería evidentemente una concepción simplista. Primero, porque los países subdesarrollados están aislados y se encuentran en competencia con ellos mismos; después porque tienen que lograr una expansión y no pueden pensar, por eso mismo, en proceder a un alza violenta de sus salarios. Es cierto que a muy largo plazo se puede prever una igua-

lación de los salarios en escala mundial, lo que pondrá fin al intercambio desigual. Pero por el momento no hay posibilidades de que los países subdesarrollados procedan a un aumento desconsiderado de los salarios.

Para comprender bien la posición de los países subdesarrollados frente a ese problema es necesario plantearse esta cuestión: ¿de dónde procede esa enorme diferencia de salarios? ¿Es la fuerza de trabajo la que es comprada por debajo de su valor en los países subdesarrollados o es el valor mismo de la fuerza de trabajo el inferior? Las dos cosas han actuado sin duda a la vez, históricamente y en una especie de interacción muy a menudo acumulativa. Pero pienso que la diferencia de los salarios es debida esencialmente a una diferencia en el valor de la fuerza de trabajo. Si el hombre subdesarrollado, en nuestro ejemplo, es pagado a 5 en lugar de a 50, esto obedece fundamentalmente al hecho de que el valor mismo de la fuerza de trabajo es inferior a la del hombre desarrollado. Puede, en efecto, decirse que en su conjunto las necesidades del hombre subdesarrollado permanecen aún hoy en el nivel del estricto mínimo fisiológico.

Estudiando los factores que determinan el valor de la fuerza de trabajo, Marx observa que la suma de las necesidades es una resultante histórica, el producto de la civilización, de la transformación del hombre por la cultura y el desarrollo.

"El valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su *límite mínimo* está determinado por el elemento físico: ... Además de este elemento puramente físico, en la determinación del valor del trabajo entra el *nivel de vida tradicional*..." (*Salario, precio y ganancia.*)

"...el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercan-

cias, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral." [El capital, I, p. 124.]

"Sea grande o pequeña una casa, mientras las que la rodean son pequeñas, cumple todas las exigencias sociales de una vivienda, ...Nuestras necesidades y nuestros goces tienen su fuente en la sociedad... Y como tienen carácter social, son siempre relativos." (Trabajo asalariado y capital.)²³

Si observamos el curso del capitalismo, comprobaremos que ese régimen ha comenzado con cierto nivel de necesidades correspondientes a cierto valor de la fuerza de trabajo. Tomemos, por ejemplo, el obrero francés de finales del siglo XVIII o comienzos del XIX, y supongamos que en ese momento se necesitarían seis horas de trabajo para producir las subsistencias de que ese hombre tenía necesidad para vivir y que quedaban seis horas para la ganancia del capitalista. Podemos imaginar entonces que si el obrero francés hubiera permanecido hasta hoy en el mismo nivel de necesidades, con la técnica actual bastarían unos minutos para producir las mismas subsistencias. Pero esto no es posible. Pese a todos sus esfuerzos, el capitalismo no logra aislar al obrero del desarrollo general.

Encerrado en sus propias contradicciones, el capitalismo trata, por un lado, de mantener el valor de la fuerza de trabajo en el nivel más bajo posible, mientras que por otro se ve obligado, bajo la presión de su imperativo de producción en masa, a popularizar sus productos y, por consiguiente, a crear continuamente nuevas necesidades en la clase obrera, lo que hace finalmente elevar el valor de la fuerza de trabajo.

Pero he aquí que, por suerte, en un momento dado de su carrera el capitalismo encuentra en su camino al hombre subdesarrollado, apenas salido de la era tribal desde el punto de vista de las necesidades, a la vez que posee los mismos diez dedos y dos brazos que el hombre desarrollado y un cerebro que funciona de la misma manera que el de este último.

De esa diferencia entre la capacidad del hombre subdesarrollado para manejar las herramientas de nuestra época

y el hecho de que todavía esté lejos de tener las necesidades de nuestra época proviene, en última instancia, la superganancia del intercambio desigual.

2) División internacional del trabajo.

Es evidente que en la situación existente de salarios diferenciales los países subdesarrollados harán legítimamente todo lo que esté a su alcance para impedir que esa plusvalía diferencial salga fuera de sus fronteras a través de los "vasos comunicantes" del comercio internacional. En esta perspectiva, se encuentran súbitamente ante el problema de la división internacional del trabajo.

Los países avanzados impusieron en el mundo cierto modelo de división internacional del trabajo, concebido en función de sus propias necesidades de desarrollo.²⁴ Ese modelo fue establecido, en su mayor parte, durante la segunda mitad del siglo XVIII y a lo largo del XIX. Esto no quiere decir que algunas especializaciones que eran desde un punto de vista geo-económico artificiales en el momento en que fueron implantadas, no hayan pasado desde ese momento a ser racionales por la fuerza de las cosas. No es menos cierto, por ello, que en la división internacional actual del trabajo hay una parte que es válida desde el punto de vista de la economía mundial y otra que no lo es. Sin embargo, la posición del país subdesarrollado cambia totalmente según contemple ese problema como país aislado o lo encare en el marco de una agrupación que comprenda a muchos países subdesarrollados.

Si está aislado, el país subdesarrollado no tiene otra salida que la de abandonar resueltamente el monocultivo y buscar un desarrollo integrado.²⁵ Sobre este punto debo decir que últimamente se ha producido cierto viraje en los economistas liberales. Mientras que al comienzo sólo los países socialistas reclamaban la industrialización de los países subdesarrollados y los otros, con sus cálculos microeconómicos, pretendían demostrar que esta vía no era racional, ahora se comienza a admitir en todas partes que la industrialización es algo necesario (Informe del Consejo Económico y Social de la ONU, 1955).²⁶

En cambio, las grandes agrupaciones tendrán la posibilidad de mantener todo lo que hay de más racional en la

actual división internacional del trabajo mientras toman medidas para que los productos de su especialización no sean depreciados por intermedio del comercio internacional.²⁷ Esas medidas pueden ser desde simples impuestos a la exportación hasta la nacionalización y el monopolio del comercio exterior, pero inmediatamente salta a la vista que tales medidas no serán jamás eficaces si no van acompañadas de ciertos cambios estructurales en el plano social y político. Y aun en ese caso, la eficacia de dichas medidas estará en relación directa con la profundidad de esos cambios.

3) *Alza contractual de los precios.*

En ausencia de todo cambio estructural de ese tipo, toda elevación de los precios por vía de acuerdo con los países consumidores constituirá, creo yo, una empresa absolutamente vana. La última Conferencia Mundial del Café se esforzó en llegar a un acuerdo semejante. Es casi seguro que si un alza en los precios se produce por esta vía sin ir acompañada de las otras medidas que hemos mencionado, será seguida de una superproducción que hará estallar rápidamente los acuerdos.

En el Coloquio de Bari de la CEE realizado en octubre de 1961, Lemaugnen respondió a este argumento invocando el hecho de que aun en los países avanzados los precios de los productos agrícolas están sustraídos a la ley de la oferta y la demanda. Pero olvida una diferencia esencial: en los países avanzados, los productos agrícolas no son esencialmente productos de exportación sino de consumo interno. Si se mantienen los precios, se es dueño de la situación y si hay un excedente que se está obligado a liquidar con pérdidas en el extranjero, esa pérdida tiene una gravitación mínima sobre la renta nacional de esos países. Cuando se mantiene el precio de la carne en Francia, se hace directamente con miras a que la cría de ganado sea viable, mientras que las plantaciones de café, con los precios actuales en acentuada baja, son perfectamente viables y reportan un beneficio normal al capital invertido en ellas. Por consiguiente, todo aumento del precio del café que no vaya acompañado de reformas de estructura dentro de los países productores provocará fatalmente un aumento de la producción que pesará irresisti-

blemente sobre el mercado de ese producto. Desde 1954, fecha de la primera crisis del café, los precios bajaron casi el 50 %, y eso sin tener en cuenta la baja del poder de compra de las monedas en que se expresan esos precios. A despecho de ese derrumbe, no he visto personalmente en todo el ex Congo belga, Uganda o Kenya una sola plantación que fuera abandonada por esa razón. Pues aun con esos precios reducidos a la mitad, los salarios son tan bajos que el capital invertido en las plantaciones reporta siempre un 15 ó un 20 % de utilidad.

XII. ALGUNOS INTERROGANTES

Las consecuencias últimas de la explicación que propongo acerca del fenómeno del "intercambio desigual" hacen referencia a los problemas mayores que configuran la imagen socio-económica y política del mundo contemporáneo. Se plantean ciertos problemas que van desde la pura especulación hasta la hipótesis de trabajo, y que hay que abordar con precaución y con beneficio de inventario:

a) ¿Hay alguna correspondencia entre el deterioro de los términos del intercambio desde finales del siglo XIX y el movimiento de las alzas de salario en los países industrializados, que comenzó casi en la misma época?

b) ¿Constituirán las superganancias procedentes del intercambio una de las razones que han contrarrestado en los países avanzados la aplicación de la ley establecida por Marx de la tendencia descendente de la cuota media de ganancia?

c) ¿El intercambio desigual constituye una de las razones que impidieron que el llamamiento del marxismo revolucionario a la unidad del proletariado mundial suscite el correspondiente eco?

Uno puede preguntarse, en efecto, si esa antinomia interna —que los esquemas de la formación de los precios nos han develado— entre los salarios, y por consiguiente el nivel de vida de los países avanzados por una parte, y los salarios y el nivel de vida de los países subdesarrollados por la otra, no es uno de los factores que determinan ese fenómeno de falta de solidaridad que observamos en la clase obrera de los países industrializados hacia los problemas de los pueblos subdesarrollados.

¿Habrá que ampliar entonces la noción de aristocracia obrera de Lenin para afirmar que quizás la clase obrera de los países avanzados constituye en la actualidad la aristocracia obrera de la tierra?

Nota bene

Mi análisis del intercambio desigual se basa en la teoría del valor de Marx. Evidentemente, este no es el momento de discutir la validez de esa teoría. Sin embargo, para evitar todo malentendido, creo oportuno formular algunas precisiones.

Por razones que se refieren tanto al método particular de Marx como al hecho de la publicación póstuma de los manuscritos de *El capital*, esta teoría se halla escindida en dos partes.

1) La primera parte está constituida por el análisis de las nociones del valor, la plusvalía y el salario.

Este análisis se desarrolla a lo largo del libro I de *El capital*, pero esencialmente en los tres primeros capítulos y una parte del cap. VI en lo que concierne al valor, y los capítulos VII al XII y XVI al XVIII en lo que concierne a la plusvalía.

En esta parte de su obra, Marx hace abstracción de la diferencia de la composición orgánica de los capitales en las diferentes ramas. Por consiguiente, esta primera parte de su teoría sólo puede cubrir dos casos: ?!

a) el caso de la producción mercantil precapitalista en que cada productor es propietario de sus propios medios de producción;

b) el caso específico de la producción capitalista en que la composición orgánica de la rama tratada es igual a la media social.

En ambos casos no solamente el total de los precios del mercado es en todo momento igual al total de los valores sino que el precio del artículo considerado oscila en torno a su valor, de modo que su precio medio tiende a la larga a alinearse en su valor.

En esta perspectiva, es evidente que la tasa de los sala-

rios no cumple ningún papel en los precios, puesto que tampoco lo cumple en los valores (siendo el valor la suma de las dos variables en sentido inverso, trabajo pagado y trabajo no pagado, es naturalmente constante cualquiera que sea la relación de esas dos magnitudes entre sí).

2) La segunda parte está constituida por la noción del precio de producción, analizada por Marx en la segunda sección del libro III, pero esencialmente en los capítulos VIII y IX de esta sección. En el capítulo VIII Marx introduce por primera vez la diferencia de las composiciones orgánicas como dato real del régimen capitalista. Si los precios del mercado se alinean en los valores, las cuotas de ganancia en las diferentes ramas serían desiguales, dada la desigualdad de los capitales invertidos por unidad de trabajo vivo. Así, el capitalista que introdujera máquinas más costosas con miras a economizar trabajo vivo obtendría menos ganancia que antes. Tanto la lógica como la realidad contradicen semejante hipótesis. Para que la producción capitalista se desarrolle es necesario que las ganancias sean proporcionales no al número de obreros empleados sino al capital total invertido por cada capitalista. Así, en el capítulo IX, Marx pone punto final a su teoría del valor con su famosa fórmula de la formación de los precios de producción:

$$\text{I } 80c + 20v + 20\text{pl. cuota de gananc.} = 20 \% \\ \text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 120$$

$$\text{II } 90c + 10v + 10\text{pl. cuota de gananc.} = 20 \% \\ \text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 110$$

$$\text{III } 70c + 30v + 30\text{pl. cuota de gananc.} = 20 \% \\ \text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 130$$

Y para generalizar:

$$\text{Cuota media de ganancia} = \frac{\sum \text{pl.}}{\sum (c + v)}$$

Precio de producción de una rama:

$$p = (c^o + v^o) + \frac{(\sum \text{pl.}) (c^o + v^o)}{\sum (c + v)}$$

Esas fórmulas suponen que el capital constante es con-

sumido enteramente en un solo ciclo de producción, suposición de la cual, para simplificar las cosas, jamás se apartó Marx. Pero si suponemos lo contrario, las fórmulas serían:

Cuota media de ganancia = fórmula sin cambio.

Precio de producción de una rama:

$$p = (C^o + v^o + (\sum \text{pl.}) (c^o + v^o)) / \sum (c + v)$$

donde C = capital constante consumido y c = capital constante total.

Los precios del mercado no oscilan pues en torno de los valores sino en torno de los precios de producción. Sin embargo, siendo igual el total de los precios de producción al total de los valores, el total de los precios del mercado es igual a la vez al total de los precios de producción y al total de los valores.

Esta noción del precio de producción no es una modificación de la ley del valor, como ciertos economistas no marxistas lo han pretendido, ni tampoco un suplemento de dicha ley, como ciertos marxistas tienen tendencia a creer, es un *complemento*.

Que no se trata de una modificación a posteriori lo prueba suficientemente la carta de Marx a Engels del 7/8/1862 (anterior a la publicación del primer libro de *El capital*), donde Marx expone su concepción de los precios de producción. Pero creo que esto está probado igualmente por el pasaje siguiente de *Miseria de la filosofía*, que Marx escribió quince años antes:

“En efecto, si todas las ramas de la producción empleasen el mismo número de obreros en relación con el capital fijo... un alza general de salarios produciría un descenso general de las ganancias y el precio corriente de las mercancías no sufriría alteración alguna. Pero como la relación entre el trabajo manual y el capital fijo no es la misma en las diferentes ramas de la producción... *un alza general de los salarios traería aparejado no una elevación general de los precios, como dice el señor Proudhon,*

sino un descenso parcial, es decir una disminución del precio corriente de las mercancías que se fabrican principalmente con la ayuda de máquinas".

(Subrayado nuestro. [Ed. Signos, 1970, pp. 151-152].)

Este pasaje nos muestra que si bien Marx no había elaborado aún su terminología y empleaba perifrasis que pueden parecer un poco toscas como por ejemplo "mercancías que se fabrican principalmente con la ayuda de máquinas", había elaborado, en cambio, totalmente su concepción. Pues la tesis expresada en ese pasaje —un alza general de los salarios traería aparejada una baja de precios en las ramas de alta composición orgánica— sólo puede explicarse nada menos que con la teoría completa de la proporcionalidad de las ganancias y de los precios de producción. En efecto, si repetimos el esquema de Marx y suponemos un alza de los salarios de un 50 %, tenemos:

I $80c + 30v + 10 pl.$ Cuota de ganancia = 9.1 % Precio de producción = 120. Val. = 120.

II $90c + 15v + 5 pl.$ Cuota de ganancia = 9.1 % Precio de producción = 114 $\frac{18}{33}$ Val. = 110.

III $70c + 45v + 15 pl.$ Cuota de ganancia = 9.1 % Precio de producción = 125 $\frac{15}{33}$ Val. = 130.

O sea, baja del precio de la rama II de alta composición orgánica y alza del precio de la rama III de baja composición orgánica, mientras el precio de la rama I de composición media no se modifica.

Y la *Miseria de la filosofía* fue publicada en 1847.

BIBLIOGRAFIA

- Baran Paul, *The Political Economy of Growth*, New York, Monthly Review, 1957. [Hay edición en español.]
- Clark Colin, "The Future of the Terms of Trade", en *Bulletin of the Social Sciences*, Vol. III N° I.
- Gannage Elias, *Economie du Development*, PUF, París, 1962.
- Haberler Gottfried *The Theory of International Trade*, Londres, 1936.
- Kohlmeier G., *Karl Marx Theorie von den Internationale Werten*, Instituto de Ciencias Económicas, Berlín-Este, 1960.
- Marshall Alfred, *Money, Credit and Commerce*, Londres, 1923.
- *The Pure Theory of Foreign Trade*, Londres, 1949.
- Meier, Gerald, "The Problem of Limited Economic Development", en *The Economics of Underdevelopment*, Oxford Univ. Press (India Branch), 1958. [Hay edición en español.]
- "Long-period Determinants of Britain's Terms of Trade 1880-1913", *Review of Econ. and Statistics*, 1952-1953.
- Moussa, Pierre, *Les nations prolétaires*, PUF, París, 1959.
- Nurkse, Ragnar, *Patterns of Trade and Development*, Basil Blackwell, Oxford, 1962. [Hay edición en español.]
- Viner, Jacob, *Studies in the Theory of International Trade*, Harpers, New York, 1937.