

## CAPITULO 4. COMERCIO INTERNACIONAL <sup>1</sup>

### INTRODUCCION

#### Ley de costos comparativos

No hay ninguna proposición tan crucial en las teorías ortodoxas del comercio internacional como la así llamada "ley de costos comparativos". Desde Ricardo a Hecksher-Ohlin y hasta Samuelson, de una manera u otra, el principio básico ha permanecido sin alteraciones. La incesante búsqueda de la economía neoclásica por un estado de perfecta trivialidad todavía no ha liberado a este principio de su significado; desde la época de su derivación por Ricardo hasta su actual encajonamiento en una caja de Edgerworth-Bowley, esta ley ha seguido dominando el análisis del comercio internacional. Aun cuando -y este es seguramente su mayor logro hasta la fecha- su exposición pública haya sido todo el tiempo la ley oculta detrás del matrimonio moderno, no ha conducido (todavía) a su descrédito total<sup>2</sup>.

No es sorprendente que un principio capaz de sobrevivir a "mejoras" como las arriba mencionadas haya podido, también, defenderse contra repetidos ataques. Pero antes de hablar de estos ataques sería útil describir brevemente la ley misma.

- 1 Deseo expresar mis agradecimientos a Arthur Felberbaum, Robert Heilbroner, Edward Nell, Michael Zweig, John Weeks y, de modo particular, a Adolph Lowe, por sus comentarios, críticas y sobre todo por su apoyo durante el tiempo que tomé este esfuerzo.
- 2 G. Becker, "A Theory of Marriage, Part I", en *Journal of Political Economy (JPE)*, Vol 81, 4, julio / agosto 1973, pp. 813-845. También "A Theory of Marriage, Part II" (*JPE*), Vol. 82, 2, marzo/abril, 1974, pp. 511-526. Se ha comprobado que el sexismo es a la vez racional y eficiente: los hombres y las mujeres entran en el mercado del matrimonio con diferentes dotaciones iniciales consistentes en capital para el hogar y capital para el mercado: los hombres por lo general están relativamente más dotados de capital para el mercado y las mujeres de capital para el hogar. Cada uno se especializa en su ventaja en actividades del mercado o del hogar, respectivamente. El potencial de este fantástico análisis ha sido, creo yo, apenas tocado por Becker. ¿Qué tal intentarlo con los blancos y los negros?, ¿los nazis y los judíos? Seguramente, queda mucho trabajo por realizar en torno a esto.

Hay, en realidad, dos proposiciones distintas asociadas con esta ley y la tendencia a confundir las dos ha sido una poderosa fuente de confusión en la literatura económica.

Empecemos por considerar un país en el cual se producen y se venden tela y vino en la relación de precios  $(P_t/P_v)_1$  en el mercado doméstico. Del otro lado del mar hay otro país en el cual se producen y se venden también tela y vino, generalmente con una relación de precios  $(P_t/P_v)_2$ , diferente a la del primer país. Si el precio de la tela relativo al del vino es inferior en el primer país, el precio del vino relativo al de la tela debe ser inferior en el segundo. Esto significa que en cada país una mercancía será relativamente más barata<sup>3</sup>.

La primera proposición es prescriptiva. Afirma que si cada país exportara su mercancía relativamente más barata e importara la otra, y si los términos de comercio entre tela y vino se establecieran entre  $(P_t/P_v)_1$  y  $(P_t/P_v)_2$ , cada país en su conjunto se beneficiaría del comercio. Esto significa que al concentrar su producción en la mercancía relativamente más barata y exportar una parte de ésta a cambio de la otra mercancía, cada país terminaría beneficiado, en el sentido de que por medio del comercio un conjunto dado de insumos podrían ser convertidos en más productos que los existentes antes de la negociación.

Es muy importante para la discusión que sigue observar que la proposición arriba mencionada no depende en modo alguno de los costos absolutos del vino y la tela en los dos países. Así, aunque uno de los países fuera absolutamente más eficiente en la producción de las dos mercancías —de forma que el vino y la tela fueran absolutamente más baratos en un país que en el otro<sup>4</sup>. “El comercio puede ser ventajoso si el país con eficiencia inferior en todo respecto se especializa en las líneas de producción donde su inferioridad es más leve y el país con eficiencia superior en todos los bienes se especializa en las líneas con superioridad mayor”<sup>5</sup>. Esta proposición sostiene que, si se estuviera en las condiciones apropiadas (diferencias en precios relativos antes del comercio, patrón “correcto” de exportaciones, y términos de comercio entre países en el rango “apropiado”), cada país, sin importar lo atrasado de su tecnología, se beneficiaría del comercio. Los costos absolutos no tienen importancia; lo

que importa son los costos relativos. De ahí el término “principio de ventaja comparativa”.

Considerado en sí, el primer principio no dice absolutamente nada sobre lo que realmente pasa en el comercio internacional. De hecho, parecería irrelevante para el proceso real. Las exportaciones y las importaciones, después de todo, son llevadas a cabo por los capitalistas para obtener ganancias, no provecho para la “nación”. Además, las ganancias dependen de manera crucial de los costos absolutos en dinero: el productor de menores costos siempre está en posición de superar a sus competidores. En el comercio entre dos países avanzados se puede esperar que cada país tenga algunos productores absolutamente eficientes, de suerte que, en este caso, la ventaja absoluta y la ventaja comparativa coincidan: cada país tendrá una mercancía que produce con menores costos y que, en consecuencia, exporta. Pero, ¿cómo puede un país atrasado, en competencia con un país avanzado, tener la esperanza de disfrutar las “ganancias del comercio” cuando sus productores de las dos mercancías incurren en los mayores costos?

Aquí es donde entra la segunda proposición. Se trata de una proposición descriptiva, ya que afirma que en el comercio libre los patrones de comercio serán regulados por el principio de ventaja comparativa —sin tomar en cuenta las diferencias absolutas de niveles de eficiencia productiva. El elemento crucial en este punto es la presencia de algún mecanismo automático que ocasione que el comercio libre, efectuado por capitalistas en búsqueda de beneficio, lleve a este resultado.

La suma de las dos proposiciones es lo que llamamos la “ley de costos comparativos”: si se posibilita, el comercio libre terminará siendo regulado por el principio de ventaja comparativa (no absoluta), y los beneficios que resulten del comercio serán compartidos entre los participantes.

En la forma original dada a la ley por David Ricardo, el mecanismo automático crucial era la relación entre la cantidad de dinero y el nivel de precios: la llamada “teoría cuantitativa clásica del dinero”. En el famoso ejemplo de Ricardo, Portugal puede producir vino y tela más baratos que Inglaterra. Todo el comercio entre Inglaterra y Portugal se daría inicialmente en una dirección: Portugal exportaría vino y tela que Inglaterra tendría que pagar directamente en oro, puesto que sus productos no serían competitivos con los de Portugal. Pero luego entra en juego el mecanismo equilibrador crucial; la salida de oro de Inglaterra disminuye su oferta monetaria y reduce, por tanto, todos los precios en ese país. De modo similar, la entrada de oro a Portugal aumentaría todos los precios en dinero en este último. Mientras persista el desbalance de comercio, este mecanismo continuaría abaratando progresivamente el vino y la tela británicos y, pro-

3  $(P_t/P_v)_j$  = precio relativo de tela a vino en el país  $j$ . Luego si  $(P_t/P_v)_1 < (P_t/P_v)_2$ ,  $(P_v/P_t)_2 < (P_v/P_t)_1$ .

4 Una definición de eficiencia absoluta sería: si dos países tuvieran la misma moneda y el mismo nivel de salarios monetarios, los productores más eficientes tendrían menores costos.

5 L. B. Yeager, *International Monetary Relations: Theory, History and Policy*, Nueva York, Harper & Row, 1966, p. 4.

gresivamente también, encareciendo el vino y la tela portugueses, hasta que, en cierto momento, Inglaterra pudiera vender a menor precio que Portugal una de las dos mercancías, dejando a Portugal con ventaja relativa en la otra. La determinación exacta de los términos de intercambio no era para Ricardo comprensiblemente importante y tampoco debería serlo; la verdadera cuestión era que ninguna nación debería temer el libre comercio, puesto que humilla a los poderosos y levanta a los débiles. Algo similar a Dios, sólo que mucho más confiable.

La formulación más reciente de la ley, la ley de proporciones de los factores, presentada por Hecksher-Ohlin-Samuelson, deja intacto el principio básico formulado por Ricardo. Sin embargo, mientras que Ricardo identificó el costo social real de producir una mercancía como el tiempo de trabajo total directa o indirectamente empleado en la producción, la formulación neoclásica insiste en definir el (los) costo(s) social(es) de una mercancía para la nación entera, como las mercancías a las cuales (la nación) debe renunciar en el margen a fin de producir una unidad extra de la mercancía en consideración. Este concepto de costo como oportunidades desperdiciadas no puede ser utilizado si hay recursos desempleados —porque, entonces, cualquier mercancía dada puede ser producida sin que el individuo nacional (el Tío Sam) tenga que renunciar a cualquier otra, es decir, sin costo de oportunidad. La teoría neoclásica encuentra necesario, también, suponer pleno empleo. El supuesto de pleno empleo es la otra cara oculta del concepto de costo de oportunidad.

La segunda característica distintiva de la versión neoclásica consiste en que, mientras Ricardo basa los patrones de especialización internacional en las diferencias internacionales de los costos relativos, independientemente de su origen, la formulación de Hecksher-Ohlin intenta vincular las diferencias de costo en sí mismas en un solo factor dominante: las dotaciones nacionales de trabajo y capital. Así, dejando de lado las ventajas absolutas, este enfoque argumentaría que, dados cualesquiera dos países, el país abundante en capital (el que tenga la razón capital-trabajo más alta) tendería a ser capaz de producir bienes intensivos en capital relativamente más baratos que los países con trabajo abundante. Por el contrario, el país con abundante trabajo (el que tenga la razón capital-trabajo nacional más baja) tendría, desde luego, ventaja relativa en la producción intensiva en trabajo. En consecuencia, los países abundantes en capital (léase países capitalistas industrializados) se especializarán, y por razones de eficiencia y para el bien del mundo en general deberían hacerlo, en productos intensivos en capital (productos secundarios), exportándolos, a cambio de productos intensivos en trabajo (productos primarios), a los países con abundancia de

trabajo (países capitalistas subdesarrollados). En otras palabras, las diferencias que existen entre países capitalistas desarrollados y subdesarrollados son eficientes desde el punto de vista del mundo considerado en su totalidad. El pobre Ricardo se atrevió solamente a afirmar que el comercio libre es mejor; la teoría neoclásica puede asegurar audazmente que la desigualdad internacional es lo mejor. No es sorprendente que Gary Becker encontrara en este análisis tan conveniente una explicación para el sexismo institucionalizado<sup>6</sup>.

Lo que es tal vez más sorprendente en el enfoque neo-clásico es el hecho de que no toma en consideración cualquier posibilidad de ventaja absoluta por parte de cualquier país: supone que la producción de vino en Inglaterra y en Portugal se caracteriza por tener exactamente la misma función de producción; de manera similar, la tela también tiene su propia función de producción universal. La fuerza central del argumento de Ricardo era, por supuesto, que el comercio libre lleva beneficios también para los países que son absolutamente ineficientes en comparación con sus asociados en el comercio; en la versión Hecksher-Ohlin todo esto está supeditado a la necesidad de comprobar que los patrones de especialización internacional son consecuencia de las distintas "dotaciones de factores" nacionales. Sin embargo, es interesante observar que, cuando la famosa prueba empírica de Leontief sobre el modelo Hecksher-Ohlin parecía refutarlo, "Leontief explicó este resultado con la hipótesis de que los trabajadores norteamericanos son tres veces más productivos que los extranjeros"<sup>7</sup>, es decir, que recurrió al argumento de que ¡el patrón de comercio de los Estados Unidos puede ser explicado por su ventaja absoluta sobre sus asociados en el comercio! Al final de la próxima Sección, "Críticas ortodoxas", se hará una discusión más completa del estudio de Leontief.

En general, las presentaciones modernas de la ley de costos comparativos no hacen referencia a los mecanismos específicos por los cuales la ley se presenta. El énfasis está dado casi completamente sobre los beneficios del comercio que serían alcanzados si éste estuviera basado en los costos comparativos; no obstante, puesto que estas discusiones tienen también la intención de ser descriptivas, "se hace el supuesto implícito de que el ajuste del salario monetario y el nivel de precios o de tasas de cambio necesarios para preservar el equilibrio monetario internacional se lleva realmente a

6 Véase Nota 2 de este Capítulo.

7 H. Johnson, "International Trade: Theory", en *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 8, Nueva York, David L. Sills, ed., Mc Millan, 1968, p. 89. De manera similar las diferencias de escala en las funciones de producción del mismo bien en diferentes países se pueden interpretar como índices de ventaja absoluta; K. Arrow, H. B. Chenery, B. Minhas, R. W. Solow, "Capital Labour Substitution and Economic Efficiency", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 43, 1961.

cabo (...)”<sup>8</sup>. Como veremos más adelante, las derivaciones modernas de costos comparativos descansan en lo que son, esencialmente, variantes del mecanismo de Ricardo: en todos los casos, la naturaleza misma de la solución deseada necesita variables monetarias (niveles de precios y/o tasas de cambio) para ajustarse de tal manera que transformen la ventaja absoluta en ventaja comparativa. Por lo tanto, en todas las versiones, dada la menor eficiencia absoluta de Inglaterra y, en consecuencia, sus mayores costos de producción iniciales, su déficit comercial resultante debe, de cualquier manera, tener como resultado una disminución de los precios ingleses, mientras que el superávit de Portugal debe conducir a un aumento de sus precios –hasta que en cierto punto cada país tenga la ventaja de costos solamente para una mercancía.

La crítica de los costos comparativos necesita contrastar cuatro teorías básicas del dinero: la versión de Hume sobre el flujo de divisas de la teoría cuantitativa (Ricardo), la versión de saldos en efectivo de la teoría cuantitativa, la determinación keynesiana de los precios por medio del nivel de salarios monetarios y la teoría de Marx sobre el dinero. Para estos fines necesitamos un terreno común de algún tipo.

Afortunadamente, la mayor parte de la historia del comercio internacional y, en consecuencia, la mayor parte de su teoría, ha estado dominada por los metales preciosos como patrones del dinero doméstico e internacional<sup>9</sup>. Así, en las discusiones sobre las teorías del comercio internacional encontramos siempre un terreno teórico común –su funcionamiento bajo el llamado “patrón oro” (la discusión sobre tasas de cambio fijas o flexibles y su relación con el patrón oro se hará en próxima Sección). Al contrastar distintas teorías sobre esta base, se pueden separar las diferencias en las teorías en sí mismas de las diferencias de orden institucional. Puesto que ni la versión de Ricardo ni la versión neoclásica de la ley de costos comparativos afirman depender de instituciones monetarias específicas, el patrón oro es un terreno común válido. Hasta tal punto que, en realidad, el tratamiento neoclásico del mecanismo de ajuste bajo el patrón oro es virtualmente idéntico al de Ricardo:

<sup>8</sup> H. Johnson, *op.cit.*, p. 84.

<sup>9</sup> Esta es una época en la que la unidad de cuenta domina la historia del capitalismo de manera preponderante hasta, por lo menos, 1914, y en cierto grado hasta los años sesentas. De todos modos, durante el período en consideración los metales preciosos funcionan como el dinero internacional fundamental; esto de ninguna manera excluye los fenómenos asociados con el dinero corriente y el dinero crédito. Aunque no voy a desarrollar aquí las diferentes formas del dinero, el análisis delineado puede ser extendido para tratar el dinero corriente y el dinero crédito, basado en un dinero mercancía (oro, plata, etcétera.).

El mecanismo de ajuste bajo el patrón oro (...) era más o menos automático, en el sentido que se esperaba que los bancos centrales debían reaccionar a las salidas o entradas de oro por medio de políticas monetarias más o menos restrictivas, respectivamente, lo que, a su vez, repercutiría sobre los niveles de precios y salarios, rebajándolos en los países con déficit y aumentándolos en los países con superávit. Se esperaba que estos cambios en los precios desplazarían el gasto de los países con superávit a los países con déficit, disminuyendo, y eventualmente eliminando, el desequilibrio (...) la teoría es correcta en términos generales aunque ha sido sobresimplificada en la práctica<sup>10</sup>.

Encontramos, entonces, que a pesar de sus diferencias tan discutidas, la estructura fundamental de las versiones ricardiana y neoclásica de la ley del intercambio internacional es la misma: en ambos casos, es la ventaja relativa y no la absoluta la que determina el patrón del comercio; en ambos casos, el comercio es de beneficio mutuo (o, en el peor de los casos, no perjudicial) considerando a cada país como una entidad única sin clases; y, sobre todo, en ambos casos el mecanismo que causa el funcionamiento exitoso de la ley es esencialmente el mismo.

#### Críticas ortodoxas de los costos comparativos

La ley de los costos comparativos, cualquiera que sea su forma, ha sido siempre asociada con la defensa del libre comercio; el desarrollo de este principio por el propio Ricardo fue, de hecho, parte de su polémica contra las leyes de granos (leyes que no permitían la importación libre de cereales baratos a Inglaterra) y de esta época en adelante los adeptos del libre comercio, de todo tipo, han basado sus propios argumentos en los de Ricardo. No es sorprendente, entonces, encontrar que el arranque inicial de los críticos haya sido atacar, no tanto la parte de la ley que sostiene que el patrón de comercio depende de los costos comparativos, como la proposición de que el comercio libre es eficiente, mutuamente benéfico, y bueno para el mundo entero.

Frank Graham, por ejemplo, se centra en el supuesto de costo constante, el cual, según argumenta, es esencial para la operación de la ley; así, trabajando con combinaciones de costos crecientes y decrecientes puede dar contraejemplos en los cuales el comercio libre y la especialización son perjudiciales para todos los países que participan en el comercio<sup>11</sup>. De manera simi-

<sup>10</sup> R. A. Mundel, “Balance of Payments”, en *International Encyclopedia of the Social Science*, Nueva York, Vol. 8. David L. Sills, ed., Mc Millan, 1968, pp. 8-9.

<sup>11</sup> Arghiri Emmanuel, *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*, Nueva York, Monthly Review Press, 1972, p. XV. Los ejemplos de Graham, de cierta manera parecidos a los resultados anómalos de Leontief, han sido consagrados bajo el nombre de “la paradoja de Graham”.

lar, los keynesianos siempre atacan el supuesto de pleno empleo, el cual, como hemos visto, es el complemento necesario a las versiones neoclásicas de la ley; es posible construir contraejemplos en los cuales combinaciones hipotéticas de desempleo e inflación pueden, bajo ciertas circunstancias, tener un efecto de retroalimentación sobre la actuación de la ley y contrarrestarla<sup>12</sup>. Finalmente, existe toda una serie de modificaciones de la ley, basadas en el análisis de diferencias en gustos en el plano internacional, en la existencia de tarifas y cuotas, gastos de transporte, uniones aduaneras, etcétera.

A pesar de su oposición aparente a la ley, todas las críticas arriba mencionadas tienen en común que implícitamente (y a veces explícitamente) aceptan la ley como teóricamente válida en sus propios fundamentos. En cambio, buscan modificar uno o más de tales fundamentos con el propósito de conseguir contraejemplos teóricos. No tiene, entonces, nada de sorprendente que estas críticas sean consideradas no como refutaciones a los costos comparativos, sino más bien como su desarrollo; de manera particular, en los libros de texto neoclásicos la doctrina de costos comparativos es presentada como el principio fundamental subyacente al comercio internacional, con las críticas ya mencionadas como extensiones y concreciones de él.

Los críticos ortodoxos, sin embargo, tienen todavía otro recurso —el ataque por medio de datos. En este caso, los dos ejemplos más citados son los resultados del famoso estudio de Leontief<sup>13</sup>, ahora conocidos como “la paradoja de Leontief”, y los del estudio de Arrow-Chenery-Minhas-Solow, que dieron origen al tema conocido como “reversibilidad de los factores”<sup>14</sup>. Examinaremos cada uno a su turno.

A principios de los años cincuentas, Leontief puso a prueba empírica la proposición central de la versión neoclásica de la ley de costos comparativos. Empezando por el hecho de que, según la opinión general, los Estados Unidos eran un país abundante en capital, Leontief pensó que los bienes que exportaban deberían ser más intensivos en capital que los que remplazaban por importaciones. Lo que en realidad encontró, sin embargo, fue exactamente lo opuesto: “...contrario a lo esperado, las exportaciones de los

12 El análisis neo-keynesiano trata de investigar las consecuencias de corto plazo de los cambios en los patrones de comercio, en vez de tratar de especificar los verdaderos determinantes del comercio. Se presenta, entonces, frecuentemente como complemento a la ley de costos comparativos.

13 W. Leontief, “Domestic Production and Foreign; the American Capital Position Re-examined”, en *Proceeding of the American Philosophical Society*, Vol. 97, 1953. “Factor Propositions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis”, en *Review of Economic and the Statistics*, Vol. XXXVIII, 1956. “Reply”, en *Review of Economics and Statistics*, (suplemento) Vol. XL.

14 K. Arrow, et. al., *op. cit.*

Estados Unidos son más intensivas en trabajo (...) que las importaciones de los Estados Unidos”<sup>15</sup>.

Hay que recordar que la teoría neoclásica da por supuesto que, según la ley de Ricardo, cada país exportará la mercancía relativamente más barata. Lo que el modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson persigue es dar un paso más, y argumentar que esta mercancía relativamente más barata será, en efecto, la que utilice proporcionalmente más del factor de producción relativamente abundante: se supone en teoría, por lo tanto, que el país rico en capital exportará la mercancía intensiva en capital. Con el fin de establecer los vínculos ya mencionados, es necesario suponer que no existe la posibilidad de ventaja absoluta. En términos neoclásicos esto significa que la función de producción de una mercancía dada, por ejemplo el vino, se supone igual sin importar si el vino es producido en Inglaterra o en Portugal: así el vino siempre podría ser producido al mismo costo en todas partes. No es sorprendente que, una vez enfrentado con los inesperados resultados de su estudio, Leontief tuviera que poner en duda precisamente esa presunción.

La recusación de Leontief no quedó mucho tiempo sin respuesta. En 1961, Arrow, Chenery, Minhas y Solow publicaron un estudio en el cual argumentaban que comparaciones cruzadas entre países para sus funciones de producción indicaban que la producción norteamericana era sistemáticamente más eficiente que la de los demás; en otras palabras, que los Estados Unidos tenían una ventaja absoluta<sup>16</sup>. Estos resultados incitaron a realizar una investigación sobre las propiedades del modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson cuando las funciones de producción varían entre los países, lo cual, a su vez, llevó a la posibilidad teórica de que aquellos países abundantes en capital pudieran exportar mercancías intensivas en trabajo<sup>17</sup>.

Dolorosos como son estos resultados para los proponentes del modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson, tienen poco que ver con el principio de costos comparativos porque (como ya hemos visto), el modelo comienza suponiendo el patrón de especialización de Ricardo según los costos comparativos y después trata de vincular este patrón a las “dotaciones de factores” de las naciones implicadas. En el mejor de los casos, las paradojas empíricas y teóricas arriba mencionadas no hacen más que cortar el vínculo que se había buscado entre las dotaciones de factores nacionales y el patrón de comercio. En conclusión, dejan la ley de Ricardo intacta.

15 H. Johnson, *op. cit.*, p. 88.

16 K. Arrow et. al., *op. cit.* Véase la Nota 7 de este Capítulo.

17 B. S. Minhas, “The Homophypallagic Production Function, Factor Intensity Reversals and the Hecksher-Ohlin Theorem”, en *Journal of Political Economy*, Vol. LX, 1962.

Finalmente, llegamos a los críticos que atacan la ley por no ser ya válida, debido a que una o más de sus premisas no tienen vigencia en el mundo de hoy. Aquí encontramos que la crítica empírica de la ley y, particularmente, de la eficacia del comercio libre, está basada en modernos desarrollos, tales como la pérdida de flexibilidad de los salarios y de los precios, el abandono del patrón oro, la muerte de la competencia y la interferencia sistemática de los gobiernos<sup>18</sup>. Para nuestros propósitos, es suficiente indicar que esta escuela histórica de crítica ortodoxa (la cual tiene, como veremos pronto, su contrapartida marxista) acepta de manera implícita la ley como válida donde sus premisas –en primer lugar las que tratan del capitalismo competitivo– puedan tener vigencia. En sus propios fundamentos (que en este caso implican una época histórica determinada) la ley es aceptada como válida.

En resumen, encontramos en lo que concierne a la crítica ortodoxa (ya sea teórica, empírica o histórica) que los principios básicos de la doctrina de costos comparativos salen relativamente ilesos.

#### Críticas marxistas de los costos comparativos

Dado el tratamiento exhaustivo que hace Marx de la teoría del valor de Ricardo, parecería que los marxistas han ampliado, desde hace mucho tiempo, su análisis en una forma u otra para abordar la ley de costos comparativos de Ricardo. Extrañamente, esto no es así: al contrario, el asunto es raramente mencionado<sup>19</sup> y cuando lo es, el intento por parte de Ricardo para determinar los límites del intercambio internacional es reconocido solamente de manera implícita, aceptando una de sus conclusiones centrales: mientras que la ley de valor regula el intercambio dentro de una economía capitalista competitiva, no lo hace entre economías de este tipo<sup>20</sup>.

¿Por qué este sorprendente silencio? Viene, en parte, del hecho de que Marx mismo nunca acepta ni refuta en forma directa el principio de costos comparativos de Ricardo. Esto parece extraño hasta que nos damos cuenta de que, para Marx, el capítulo de Ricardo sobre el comercio exterior es esencialmente un análisis especial del capital mercantil:

18 Barrat-Brown examina los diferentes argumentos que culpan al "monopolio sectorial y los principios obstruccionistas", al "nacionalismo post-colonial y a la autarquía autoimpuesta", a "la acción de los sindicatos" y a la desigualdad del "poder de negociación" entre países capitalistas desarrollados y subdesarrollados, de la inaplicabilidad histórica de los argumentos del libre comercio. Véase Michael Barrat Brown, *The Economics of Imperialism*, Nueva York, Penguin Books, 1974, pp. 32, 35, 38, 233.

19 P. Sweezy, *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, Monthly Review Press, 1942.

20 *Ibid.*, p. 289.

Los grandes economistas como Smith, Ricardo, etc., ... se hallan perplejos frente al capital comercial... Cuando tratan acerca de él en particular –tal como lo hace Ricardo cuando considera el comercio exterior– tratan de demostrar que no crea valor alguno (y, en consecuencia, que tampoco crea plusvalor). Pero lo que vale para el comercio exterior vale asimismo para el comercio interno<sup>21</sup>.

Históricamente, por supuesto, el capital mercantil antecede al capital industrial. Pero en el modo de producción capitalista el capital industrial es el dominante; por esta razón el análisis de Marx empieza con el último y llega al primero (capital mercantil) solamente en el Tomo III de *El capital*. El capital industrial está dedicado a la producción de mercancías y, en consecuencia, a la creación de valor y plusvalía. El capital mercantil, por otra parte, está involucrado en el comercio de mercancías; efectúa la transferencia de valor y de plusvalía en el plano nacional e internacional. Se desprende de esto que con el fin de entender su papel dentro del modo capitalista de producción (más que del precapitalista), el capital mercantil puede ser introducido solamente después que han sido desarrollados apropiadamente el valor y la plusvalía. Además, puesto que el circuito esencial del capital mercantil implica "comprar barato y vender caro", el problema de la determinación de los precios es crítico; y esto, a su vez, significa que el tema del dinero –la relación entre valor y precio, plusvalía y ganancia– debe ser desarrollado de manera adecuada antes de emprender el análisis del capital mercantil. Hay que repetir ese último punto: un correcto análisis del papel del dinero es absolutamente crucial para el entendimiento de las leyes del comercio de mercancías, lo cual se aplica tanto en el caso del comercio nacional como también en el del comercio internacional.

La intención original de Marx era, naturalmente, extender el análisis presentado en los tres tomos de *El capital* al tratamiento del comercio internacional y el mercado mundial en volúmenes separados<sup>22</sup>. Pero esto nunca ocurrió; en cambio, al momento de su muerte, incluso el Tomo III de *El capital* existía solamente como "un primer borrador, enormemente colmado de lagunas, por añadidura"<sup>23</sup>. Sin embargo, como trataré de probar en este Capítulo, el desarrollo de la ley del valor en *El capital* contiene todos los elementos necesarios para su extensión al intercambio internacional. Como veremos, la ley de costos comparativos de Ricardo se desprende inmediatamente de su ley del valor y su teoría del dinero; y Marx ha ofrecido no

21 K. Marx, *El capital*, México, Siglo XXI Editores, 1975-1981 (en 8 Vols.), T. III, Vol. 6, p. 415. El destacado es de A. Shaikh.

22 K. Marx, *Grundrisse*, Penguin Books, Nueva York, 1973, p. 54.

23 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vol. 6, p. 5. (Prefacio de F. Engels).

solamente críticas detalladas de Ricardo sobre el valor y el dinero, sino también sus propias formulaciones de estas materias. La tarea principal de este trabajo, por lo tanto, es tratar de extender la ley marxista del valor al intercambio internacional.

La escasez de referencias en la obra de Marx al comercio internacional de mercancías es, sin embargo, tan sólo una parte de la explicación de la ambivalencia de los marxistas sobre el tema. Otra parte, igualmente importante, radica en el hecho de que después de la publicación de *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, de Lenin<sup>24</sup>, se ha vuelto un lugar común de los marxistas asegurar que el capitalismo ha entrado en su etapa de monopolio. Ahora, en el caso del monopolio, los marxistas, y también los no-marxistas, aceptan que las leyes de formación de los precios deben ser abandonadas: <sup>25</sup> "...el aspecto más serio del monopolio desde un punto de vista analítico es que las discrepancias entre el precio de monopolio y el valor no están sujetas a reglas generales."<sup>26</sup>. Lo que queda, entonces, son las relaciones sociales básicas de producción capitalista de mercancías, y es hacia sus diversas manifestaciones que la teoría del capital monopolista se enfoca.

Naturalmente, una vez que abandonamos las leyes de formación de precios en general siguen necesariamente las leyes de formación de precios internacionales. El interés se dirige a las rivalidades internas e internacionales de los monopolios gigantes, a su interacción política con los diferentes estados capitalistas y a los antagonismos y conflictos entre estos mismos estados, en otras palabras, al imperialismo como un aspecto del capitalismo monopolista. La ley de valor, como el capitalismo competitivo mismo, se desvanece en la historia.

Rebasa el alcance del presente Capítulo intentar una construcción apropiada de un concepto marxista de competencia con el fin de confrontar las opiniones mencionadas arriba. Se debe señalar, sin embargo, que aun aceptando las opiniones mencionadas, queda todavía la ambivalencia entre marxistas con referencia a la ley de Ricardo y tampoco se resuelven los conflictos repetidos sobre el problema de la transformación, la teoría de salarios, etc.; al contrario, se los evita<sup>27</sup>. Como sus contrapartes ortodoxas, estas

24 V. I. Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, en V. I. Lenin, *Obras escogidas en tres tomos*, Moscú, Editorial Progreso, 1970, T. 1, pp. 689-798.

25 P. Sweezy, *op. cit.*, pp. 270-271.

26 *Ibid.*, p. 54.

27 Se puede agregar que una solución satisfactoria del problema de la formación de precios en el capitalismo competitivo (el llamado problema de la transformación), puede muy bien mostrar el camino para un mejor tratamiento del monopolio. Una equivocada comprensión del primero impediría casi seguramente el desarrollo de un entendimiento satisfactorio del segundo.

críticas marxistas dejan intacta la ley de costos comparativos –por lo menos en el caso del capitalismo competitivo.

### Emmanuel y el intercambio desigual

En los últimos años, todos estos temas han sido agudamente replanteados por la desafiante obra de Arghiri Emmanuel, *El intercambio desigual: estudio del imperialismo de comercio*<sup>28</sup>. En este libro Emmanuel se propone derribar la nociva doctrina de los costos comparativos atacando lo que él afirma que es su supuesto fundamental –la inmovilidad de capital entre diferentes países<sup>29</sup>.

En la derivación original de la ley que hace Ricardo, anota Emmanuel, se supone que Portugal es absolutamente más eficiente que Inglaterra en vino y tela. Si ambos países fueran solamente regiones de la misma nación, el capital invertido en Portugal sería considerablemente más rentable, de manera que poco a poco la ventaja absoluta de la región portuguesa llevaría al fin de la producción de vino y de tela en la región inglesa. Pero, dice Ricardo, Portugal e Inglaterra son dos naciones separadas y, en general, esto levanta barreras importantes a la movilidad de capital entre ellas, barreras que, escribe Ricardo, "lamentaría verlas debilitadas"<sup>30</sup>.

En la obra de Ricardo, pues, el análisis de flujos entre naciones se confina esencialmente a los flujos de mercancías, y es su opinión que en este caso la ventaja absoluta de Portugal no tiene consecuencias perdurables; al fin de cuentas sólo importa la ventaja relativa, de tal manera que cada nación tiene con seguridad por lo menos una mercancía exportable en la cual especializarse.

Emmanuel acepta la ley de Ricardo sobre sus propios fundamentos<sup>31</sup>. Pero, argumenta, su estructura fundamental resulta del hecho de que Ricardo restringe su análisis a las situaciones en las cuales solamente fluyen mercancías entre países. El mundo moderno, por otra parte, se caracteriza por movimientos masivos de capital en el plano internacional, además de los

28 A. Emmanuel, *op. cit.*

29 A. Emmanuel, *op. cit.*, pp. xxxi-xxxii, "El comportamiento del trabajo queda como una cuestión ajena para la aplicación de la ley de la ventaja comparativa, la única condición, a la vez necesaria y suficiente, para esta proposición es la movilidad del capital".

30 D. Ricardo, "The Principles of Political Economy and Taxation." Vol. I de *Collected Works and Correspondence of David Ricardo*, P. Sraffa, editor, Cambridge University Press, Cambridge, 1951, p. 136.

31 A. Emmanuel, *op. cit.*, pp. xxxii-xxxiii.

movimientos de mercancías<sup>32</sup>. Para Emmanuel, por lo tanto, la pregunta esencial es: ¿cómo afectan los movimientos internacionales de capital la ley de Ricardo sobre el intercambio internacional, anteriormente válida? En otras palabras, ¿cuál es la forma apropiada de esta ley en el mundo moderno? <sup>33</sup>. El énfasis en los movimientos internacionales de capital, por supuesto, no es exclusivo de Emmanuel. En el análisis marxista del imperialismo, por ejemplo, la internacionalización del capital juega un papel absolutamente central; aun los modernos proponentes de la ley de costos comparativos frecuentemente abordan la cuestión de la inversión extranjera y la movilidad internacional de capital. Sin embargo, los análisis existentes tratan los flujos de capital, por lo general, como un factor estrictamente separado de las leyes de comercio internacional de mercancías<sup>34</sup>. Lo que Emmanuel se propone hacer, en su lugar, es integrar este movimiento en la ley misma y, al hacerlo, separar la determinación de las leyes del intercambio internacional de cualquier apología del libre comercio. Para Emmanuel, el "libre comercio moderno" se caracteriza por los flujos de capital y de mercancías entre naciones. Más aún, su intención declarada es demostrar que son precisamente las leyes de este libre comercio moderno las que, aplicadas al comercio entre países capitalistas desarrollados y el llamado Tercer Mundo<sup>35</sup>, dan origen a una variedad de fenómenos normalmente asociados con el término "imperialismo": el imperialismo es la fase superior de la libre competencia<sup>36</sup>.

El primer paso para entender el análisis de Emmanuel es preguntarse: ¿por qué el capital fluye entre países? Y la respuesta, por supuesto, es: porque existe una diferencia de rentabilidad entre los países involucrados. La pregunta se convierte en: ¿cuáles son los determinantes intrínsecos de esta diferencia?

32 *Ibid.*, pp. xxxiv.

33 Emmanuel no abandona la ley de costos comparativos, aun para el mundo moderno. Más bien, ve la ley moderna como la suma de dos procesos: primero, la formación de precios internacionales de producción vía nivelación internacional de la tasa de ganancia; y, segundo, la especialización según los costos comparativos, donde las razones de costos comparativos se determinan precisamente por los precios internacionales de producción. En el Capítulo 6 de *Unequal Exchange...* (*op. cit.*) ilustra los efectos del intercambio desigual sobre el patrón de especialización, presuponiendo todo el tiempo que este patrón se basa, al fin de cuentas, sobre los costos comparativos.

34 P. B. Kenen "International Monetary Economics: Private International Capital Movements", en *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 8, Nueva York, David L. Sills, editor, Mc Millan, 1968. Véase también P. Jalec, *The Third World in the World Economy*, Monthly Review Press, 1969.

35 El término "Tercer Mundo" se usa de vez en cuando en este capítulo en razón de su amplia popularidad. Es, sin embargo, un término engañoso en cuanto sugiere una separación entre los países capitalistas pobres y el capitalismo mundial.

36 Los fenómenos sobre los cuales Emmanuel enfatiza son el estancamiento, la pobreza, la creciente "brecha en el desarrollo" y los términos de intercambio declinantes para los países del Tercer Mundo.

Empecemos con el precio de venta. Por lo general, el capital internacional produce para el mercado mundial; si ignoramos los costos de transporte (por ser factores secundarios en la determinación del patrón del comercio), no importa donde se localice la producción, el precio de venta para un tipo de producto dado es más o menos el mismo —es el precio del mercado mundial. Además, puesto que las mercancías fluyen entre países, la tecnología es también internacionalmente móvil: aparte de los costos de transporte, un tipo dado de planta y equipo puede ser instalado a más o menos el mismo costo en cualquier país accesible al capital internacional<sup>37</sup>. Pero si el precio de venta es más o menos independiente del lugar de producción internacional y el costo de una fábrica y un equipo dados lo es también, entonces, ¿cuál es el origen de las diferencias internacionales de rentabilidad? Parecería que la respuesta solamente pudiera ser: la abundancia de recursos naturales y/o el bajo costo del trabajo asalariado.

Mientras la cuestión se ponga en términos de cualesquiera de dos países accesibles al capital internacional, no es posible reducir más la lista de factores. Lo que Emmanuel tiene en mente, sin embargo, no es la relación entre cualesquiera de dos países, sino, más bien, la relación entre los países capitalistas desarrollados del mundo y el llamado "Tercer Mundo", es decir, los países subdesarrollados, países capitalistas dominados. Y en términos de esta división del mundo capitalista, la diferencia más significativa proviene de los bajos salarios relativos de los trabajadores del Tercer Mundo. Los Estados Unidos son por lo menos tan ricos en recursos naturales como la India, pero no es poco frecuente que los salarios en la India sean una vigésima parte de los salarios en los Estados Unidos. Emmanuel estima que "el salario medio en los países desarrollados es aproximadamente treinta veces el promedio en los países atrasados"<sup>38</sup>. En consecuencia, de acuerdo con Emmanuel, el capital fluye de los países capitalistas desarrollados hacia los países subdesarrollados, primero que todo para aprovechar las enormes diferencias en el costo de la fuerza de trabajo.

Llegamos ahora al análisis que hace Emmanuel de los efectos de estos flujos internacionales de capital. Se recordará que los salarios son enormemente más bajos en el Tercer Mundo, así que, con todo lo demás igual, las tasas de ganancia para los capitalistas locales deberían ser muy altas. Si estos capitalistas tendieran a reinvertir en gran cantidad o si, por medio de la

37 A. Emmanuel, *op. cit.* Resulta claro en el análisis de Emmanuel que los capitalistas tienen la libertad de utilizar la mejor técnica de producción disponible. En la p. 61 se refiere al ejemplo de la p. 63, que supone la misma tecnología en los dos países.

38 *Ibid.*, p. 48.



acción del gobierno estas ganancias pudieran ser gravadas y reinvertidas, las altas tasas de ganancia implicarían una tasa alta de crecimiento en los países del Tercer Mundo —llevando a un rápido desarrollo, una disminución de la brecha entre países ricos y pobres y, sobre todo, a un control doméstico de los recursos internos. Aunque hubiera otras cosas que no funcionarían bien, cuando menos no habría imperialismo<sup>39</sup>.

Pero el patrón actual parece ser completamente lo contrario; lo que observamos, anota Emmanuel, es estancamiento, una brecha cada vez más grande entre países ricos y países pobres y una dominación extranjera muy extendida en países del Tercer Mundo<sup>40</sup>. La principal causa de todo esto, sostiene, es la inversión extranjera: la combinación de salarios bajos y rentabilidad elevada que podría hacer posible un desarrollo rápido en el Tercer Mundo, es exactamente el factor que hace a estos países tan atractivos al capital extranjero.

Como la inversión extranjera se origina en países donde la tasa media de ganancia es mucho más baja que en el Tercer Mundo, los capitalistas extranjeros aceptan de buena gana tasas de ganancia más bajas que los capitalistas nacionales; por eso invaden los mercados locales desplazando a los capitalistas domésticos, bajando los precios y disminuyendo, por tanto, la tasa media de ganancia en el Tercer Mundo.

El excedente generado en el Tercer Mundo es sacado como por un sifón por el capital extranjero en detrimento de aquél y en beneficio de los países capitalistas desarrollados. Como consecuencia, en el mundo capitalista desarrollado la inversión extranjera conduce a tasas más altas de ganancia, precios más altos, mayor crecimiento y, por tanto, a la prosperidad y el pleno empleo. En el Tercer Mundo, por su parte, el mismo movimiento resulta en precios más bajos, menores ganancias, menor crecimiento y, por ende, el estancamiento, el desempleo y la dominación extranjera<sup>41</sup>.

El mayor mérito de Emmanuel es haber revivido la importante cuestión de las leyes de formación de precios en el intercambio internacional y, en particular, de haberlo hecho de tal forma que sugiera que no es necesario abandonar las leyes de la competencia para poder entender los determinantes intrínsecos del imperialismo moderno. Pero hay debilidades significativas en la manera como Emmanuel mismo trata el tema. Para empezar, aunque utiliza las categorías marxistas como valor y plusvalía, la base me-

39 El análisis de Emmanuel tiene la tendencia a poner las unidades primarias en términos de naciones y no en términos de clases.

40 A. Emmanuel, *op.cit.*, pp. 262-263.

41 *Ibid.*, p. 265.

todológica sobre la cual apoya su trabajo, y de la cual deriva sus implicaciones, es fundamentalmente diferente de la de Marx; en consecuencia sus conclusiones políticas, si bien son radicales, son tan diferentes de las de Marx como lo fueron, por ejemplo, las de un contemporáneo radical de aquél: Pierre-Joseph Proudhon<sup>42</sup>. Esto, además del hecho de que su análisis del imperialismo es contrario al de Lenin, ha dado origen a una fuerte reacción hostil a su obra entre algunos marxistas<sup>43</sup>.

Varias de las críticas de Emmanuel son muy importantes. Pero el reto implícito en su obra se queda sin respuesta por aquellos marxistas que no quieren más que la elucidación de la "distancia" entre Emmanuel y Lenin<sup>44</sup>. Estos pequeños ejercicios, aunque pueden ser ilustrativos, logran evitar hábilmente las dos preguntas centrales. Primero, al nivel de la abstracción que Marx mantiene en sus tres tomos de *El capital*, ¿es realmente cierto (como muchos marxistas parecen creer) que la ley de costos comparativos de Ricardo es la forma internacional de la ley del valor de Marx? Segundo, ¿es cierto (como sostiene Emmanuel) que cuando la exportación de capital se vuelve significativa, la ley marxista del valor internacional se transforma en la ley de Emmanuel del intercambio desigual?

Formuladas así, estas preguntas tienen exactamente el mismo estatus teórico que cualquiera de las leyes desarrolladas por Marx en *El capital*. Marx deja descubierta la estructura del capitalismo sobre la base de su forma "ideal", la de la libre competencia, precisamente porque esta forma da la expresión más clara de las leyes inmanentes del sistema. Sobre esta base deriva Marx la explotación, las crisis, la concentración y centralización y muchos otros fenómenos característicos del capitalismo. ¿No es curioso, pues, que mientras el intercambio libre e igual dentro de una nación capitalista da origen a todos estos fenómenos, no parece hacerlo cuando se lleva a cabo entre naciones capitalistas? ¿Cómo es que mientras Marx deriva la desigualdad del desarrollo en el interior de una nación capitalista sobre la base de la libre competencia, los marxistas generalmente tienen que recurrir al monopolio para explicar la desigualdad del desarrollo entre naciones capitalistas? Trataremos enseguida estas preguntas.

42 Es útil recordar que la *La filosofía de la pobreza* de Proudhon también dependía de una noción de intercambio igual.

43 Véase la crítica de Bettelheim a Emmanuel, que se encuentra como Apéndice I y Apéndice III del libro de Emmanuel. También G. Pilling, "Imperialism, Trade, and Unequal Exchange: The Work of Arghiri Emmanuel", en *Economy and Society*, 1973.

44 Es interesante señalar que la reacción de Marx hacia Ricardo, por ejemplo, es crítica, apreciativa y no polémica. Eso es diferente de las críticas marxistas a Emmanuel (quien podría ser llamado, con razón, un neo-ricardiano).

### Hacia una ley marxista del intercambio internacional

Durante muchos años los fenómenos del desarrollo desigual en el plano internacional han sido estudiados ampliamente y bien documentados<sup>45</sup>. Y, como hemos visto, la existencia de estos fenómenos ha sido generalmente atribuida a la internacionalización del capital, es decir, a la inversión directa por los países capitalistas ricos en el Tercer Mundo. Según el análisis estándar marxista, esta internacionalización surge de la fase monopólica del capitalismo; para Emmanuel, por el contrario, es solamente un desarrollo más completo de las leyes del capitalismo competitivo. En los dos casos, la exportación de capital es el punto central de la teoría del imperialismo.

Además del énfasis común sobre los movimientos internacionales de capital, ambas teorías del desarrollo desigual aceptan la ley de costos comparativos de Ricardo como válida en sus propios fundamentos. En realidad, como veremos, esta ley es, en cierto sentido, "el secreto oculto" de dichas teorías: la ley insiste en que el comercio libre entre países avanzados y países atrasados traerá beneficios mutuos y producirá el desarrollo igual. Precisamente porque no pueden refutar esta ley las teorías mencionadas están obligadas a mantener toda la carga del desarrollo desigual sobre los movimientos del capital.

Mientras siga en pie la ley de Ricardo, los fenómenos bien conocidos del desarrollo desigual parecerán inexplicables sin la presencia de factores adicionales: monopolio, inversión extranjera, poder político, conspiración, etc. No se puede negar, ahora, que estos factores existen y son importantes para cualquier análisis del desarrollo desigual a escala mundial. Pero la pregunta es: ¿son estos factores, en sí, las causas intrínsecas, o debemos buscarlas en otra parte?

En este capítulo argumentaré que los fenómenos del desarrollo desigual internacional se originan directamente en el llamado libre comercio de mercancías. Esto es, así como Marx deriva la concentración y centralización de capitales (y, en consecuencia, su desarrollo desigual) del comercio libre y sin restricciones dentro de una nación capitalista, también es posible derivar los fenómenos del imperialismo a partir del comercio libre y sin restricción entre naciones capitalistas. Además, así como la ley del valor de Marx es la base de su análisis del desarrollo desigual dentro de

45 S. Amin, *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*, 2 vols., Nueva York, Monthly Review Press, 1974. T. Hayter, *Aid as Imperialism*, Nueva York, Penguin Books, 1972. P. Jalec, *op.cit.*, U. Magdoff, *The Age of Imperialism*, Nueva York, Monthly Review Press, 1969, y C. Payer, *The Debt Trap: The IMF and the Third World*, Nueva York, Monthly Review Press, 1974.

una nación capitalista, así también la forma internacional de esta ley será la base del desarrollo desigual entre naciones capitalistas. Lo que veremos, en efecto, es que la ley de costos comparativos de Ricardo es falsa en sus propios fundamentos.

Una vez que este gran obstáculo haya sido superado, los fenómenos del imperialismo aparecerán bajo una perspectiva completamente nueva. El libre comercio, en vez de negar las desigualdades entre naciones, las verá agudizarse. Las ventajas absolutas de los países capitalistas desarrollados (como Portugal en el famoso ejemplo de Ricardo) sobre los países capitalistas subdesarrollados (Inglaterra) no se reducirán a una ventaja comparativa para todos, como los proponentes del comercio libre lo han asegurado por tanto tiempo. Al contrario, el comercio libre mismo asegurará que los países capitalistas avanzados dominarán el intercambio internacional, y que los países menos desarrollados terminarán con déficit crónico y con una deuda también crónica.

Si, de hecho, el libre comercio es el desarrollo desigual, surge entonces la pregunta: ¿qué hacemos con la exportación de capital que tiene un papel tan prominente en la mayoría de las teorías del imperialismo?, ¿compensa o aumenta las desigualdades que surgen del libre comercio?

La respuesta que se deriva del nuevo enfoque es que hace las dos cosas. El capital extranjero puede mejorar la posición comercial de un país subdesarrollado (y, en consecuencia, compensar sus déficit de comercio) para modernizar y extender su capacidad de exportación; pero ello se hará precisamente bajo el control y el dominio del capital extranjero y solamente cuando se trate de su beneficio propio. Esto, como veremos, tendrá implicaciones importantes.

Con el fin de abordar la crítica de la ley de los costos comparativos debemos, en primer lugar, ver precisamente cómo se deriva la ley. La siguiente sección contiene una breve exposición de la teoría del valor expuesta por Ricardo, de su teoría del dinero y, después, de la interacción resultante en esta ley perversa.

El paso siguiente es hacer algo similar para Marx. Con tal fin se bosqueja en la tercera sección, primero la teoría del valor de Marx y después su teoría del dinero (ambas con sus correspondientes críticas a las teorías de Ricardo).

La primera parte de la cuarta sección une las dos teorías para derribar la ley de Ricardo de los costos comparativos: veremos que, cuando se toman juntas, las teorías implican una determinada teoría del intercambio internacional que contradice completamente la ley de Ricardo en sus propios fundamentos. En esta sección veremos que la causa intrínseca del desarrollo desigual internacional es el comercio libre mismo, completamente inde-

pendiente de los villanos tradicionales, tales como el monopolio, la inversión extranjera, el poder político, etcétera.

La segunda parte de esa misma sección trata la cuestión de la exportación de capital. Aquí se hace posible ver cómo y por qué la desigualdad misma del desarrollo (tal como se reproduce e intensifica por el comercio de mercancías) coloca la inversión extranjera como la salvación y al mismo tiempo la condena de los países capitalistas subdesarrollados. Es también posible en este punto ver no solamente por qué el análisis de Emmanuel sobre el imperialismo es incorrecto, sino también por qué la solución propuesta por él sería inútil.

La tercera parte de esta sección se consagra al análisis del asunto de las transferencias de valor. Se muestra que las transferencias de valor se originan en dos mecanismos diferentes y a veces compensados. De esta forma se aclaran los errores y omisiones en que incurre el debate del intercambio desigual, y se demuestra que es posible derivar todos los patrones estructurales del desarrollo desigual aun cuando no se presente "intercambio desigual" (es decir, cuando no hay transferencia neta de valor) entre regiones desarrolladas y subdesarrolladas del mundo capitalista. En el apéndice sobre transferencias de valor se provee una ilustración numérica de este argumento.

Es importante tener presente en todo momento que la estructura misma de la teoría del comercio internacional necesita una introducción a las teorías del valor y del dinero antes de poder empezar con el análisis del comercio. Obviamente, para ser justos con Ricardo o con Marx sobre estos asuntos, se requeriría fácilmente de unos cuantos tomos. Pero, sin embargo, tenemos que tocar los temas del valor y del dinero en los dos autores si es que queremos continuar con nuestro estudio.

Dentro de los límites de un capítulo, esta tarea puede ser llevada a cabo únicamente si se confina a los puntos esenciales. Por eso, en lo que sigue he tratado de ser lo más breve posible en la exposición de las teorías de Ricardo y de Marx. Particularmente, al tratar sobre Marx hay una gran tentación no solamente de presentar y documentar la estructura relevante de su análisis, sino, también, de defenderlo contra las malas representaciones —tan populares (y tan convenientes) en los teóricos ortodoxos— o, por lo menos, de contrastar sus análisis con los de ellos. Sin embargo, he tratado de evitar tales discusiones. La comparación más importante que podemos hacer, y esto solamente de manera en gran parte expositiva, es entre Ricardo y Marx. Todo lo demás tendrá que esperar otra ocasión. Pero debe quedar claro que lo que sigue no se ha intentado hacer de ninguna manera simplemente como un ejercicio sobre la historia del pensamiento económico. Las llamadas teorías económicas modernas del valor y del dinero no son más

capaces de resistir las críticas de Marx de lo que han podido ser las teorías clásicas. En cierto sentido, la oposición entre Marx y Ricardo, explorada en este trabajo, es el prelude histórico a la confrontación más moderna.

## DERIVACION DE RICARDO DE LA LEY DE COSTOS COMPARATIVOS

### Ley ricardiana de los precios

Ricardo sostenía que el principal problema que enfrentaba la economía política de su tiempo era la determinación de las leyes que regulan la distribución del producto de la sociedad (capitalista) entre las tres grandes clases: esto es, las leyes que determinan "el curso natural de la renta, las ganancias y los salarios"<sup>46</sup>.

Pero muy pronto en el curso de su trabajo, Ricardo se dio cuenta de que su análisis no podía continuar sin una teoría de los precios:

Antes de que mis lectores puedan entender la prueba que tengo la intención de ofrecer, deben entender la teoría del dinero y de los precios... Si yo pudiera superar los obstáculos para dar una visión clara del origen y la ley del valor relativo o de intercambio, con certeza hubiera ganado la mitad de la batalla<sup>47</sup>.

Ricardo nunca ganó por completo la batalla. La cuestión de la ley de los precios relativos le preocupó hasta el fin. Pero es una medida de su grandeza que los problemas puestos por él hayan persistido, de una forma u otra, hasta el presente.

A fin de apreciar los adelantos de Ricardo podemos seguir cuidadosamente su línea de razonamiento. El problema que se había propuesto era la determinación de las leyes que regulan los precios relativos. Desde luego, sabía bien que los determinantes inmediatos de los precios de mercado eran la oferta y la demanda; pero con el tiempo, el juego de la oferta y demanda que fluctúan sin cesar se regula por un principio más fundamental: la rentabilidad igual. De manera que, si como resultado de las condiciones del mercado la tasa de ganancia de cierto sector aumentara más que la tasa media, el flujo de capital tendería a inclinarse hacia este sector, haciéndolo crecer más rápidamente que la demanda y bajando su precio de mercado al

<sup>46</sup> D. Ricardo, *op. cit.*, p. 5.

<sup>47</sup> *Ibid.*, pp. xiv-xv.

nivel consistente con la rentabilidad promedio. Recíprocamente, los sectores de baja rentabilidad crecerían de manera menos rápida que la demanda, provocando que sus precios y rentabilidad aumentarían.

Los economistas clásicos podían así demostrar que, detrás de la constelación siempre fluctuante de los precios de mercado, yacía otra serie de precios más fundamentales, que actúan como centros de gravedad para los precios de mercado y que encarnan tasas de ganancia más o menos iguales. El nombre dado a estos precios reguladores en la economía política clásica fue "precios naturales", lo que Marx llamaría, más tarde, "precios de producción"<sup>48</sup>. Su descubrimiento fue la primera gran ley de precios.

Todo esto era bien conocido antes de Ricardo. ¿Qué se proponía entonces? Ciertamente no buscaba los medios para calcular los precios de producción. Ricardo muestra muchos de tales cálculos en el proceso de investigación de su problema principal. Se ve, entonces, claramente que un sistema de cálculo, sin importar la elegancia con que se presente en términos de matrices y vectores, sólo difiere en la forma, de las relaciones aritméticas propuestas por Ricardo. Lo que Ricardo quería hacer era algo mucho más significativo: buscar detrás de los precios de producción para descubrir sus "centros de gravedad"; así como se había mostrado que el precio de mercado para una mercancía estaba regulado por su precio de producción, Ricardo trataba de demostrar que este precio regulador estaba, a su vez, sujeto a un factor regulador oculto —la cantidad total de tiempo de trabajo necesario para producir la mercancía, directamente en el proceso de producción, e indirectamente en la producción de sus medios de producción.

"Hablando... del valor de cambio de las mercancías o del poder de compra que tiene una cierta mercancía, entiendo siempre aquel poder que... es el precio natural"<sup>49</sup>.

"La principal causa de las variaciones en el valor relativo de las mercancías es el aumento o la disminución en la cantidad de trabajo necesario para producirlas"<sup>50</sup>.

Esta es la clave: la gran causa de variaciones en el precio de producción de una mercancía es la variación en el tiempo total de trabajo que se dedica, directa o indirectamente, a su producción. La cantidad total de tiempo de trabajo era el centro de gravedad del precio de producción de la mercancía, de la misma manera que este precio era el centro de gravedad para su pre-

48 Los precios naturales de Ricardo y los precios de producción de Marx tienen ahora una variedad de nombres, el más común de los cuales es "precios de equilibrio de largo plazo". Conservamos aquí la terminología de Marx.

49 D. Ricardo, *op. cit.*, p. 92.

50 *Ibid.*, p. 36.

cio de mercado. Este fue el intento de Ricardo para formular una segunda gran ley de los precios.

Permítaseme ilustrar la lógica existente detrás de esto. Sraffa ha mostrado que si una unidad de alguna mercancía  $A$  necesita  $l_a$  horas-hombre para su producción directa,  $l_a^{(1)}$  para la producción de sus insumos físicos (maquinaria, materias primas),  $l_a^{(2)}$  para la producción de los insumos necesarios para producir estos insumos, etc., el tiempo de trabajo total  $\lambda_a$  requerido para producir una unidad de la mercancía  $A$  es la suma de sus requerimientos directos de trabajo  $l_a$  y sus requerimientos de trabajo indirecto  $l_a^{(1)}, l_a^{(2)}, \dots$  etcétera<sup>51</sup>.

$$(1) \quad \lambda_a = l_a + (l_a^{(1)} + l_a^{(2)} + \dots)$$

Por otro lado, Sraffa indica que si  $w$  es la tasa uniforme de salarios, y  $r$  la tasa uniforme de ganancia, el precio de producción de la mercancía  $A$  está dado por:<sup>52</sup>

$$(2) \quad p_a = w(l_a + (1+r)l_a^{(1)} + (1+r)^2 l_a^{(2)} + \dots)$$

Las ecuaciones precedentes ilustran la importancia de los requerimientos de trabajo directo e indirecto: su suma simple es el total de requerimientos de trabajo  $\lambda_a$  y su suma ponderada es el precio de producción  $p_a$ .

Llegamos ahora al punto crítico en el argumento de Ricardo. En efecto, lo que Ricardo sostenía era que aunque tanto los requerimientos de trabajo como sus ponderaciones (las combinaciones salario-beneficios  $w, r$ ), entran en el cálculo de los precios de producción, no tienen la misma importancia para causar cambios en estos precios.

Consideremos, en primer lugar, cambios de las ponderaciones de los precios de equilibrio  $w$  y  $r$ . Primero, como Sraffa lo demostró con tanta elegancia, un aumento en la tasa de salarios  $w$  es acompañada necesariamente por un decremento en la tasa de beneficios  $r$ <sup>53</sup> en lo que concierne a los precios relativos. Por eso, Ricardo sostenía que, en promedio, los movimientos opuestos de estas dos ponderaciones se cancelarían mutuamente<sup>54</sup>. Además creía que de todos modos la tasa de salarios, que es un parámetro

51 P. Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960, pp. 34-35.

52 *Ibid.*, p. 35.

53 *Ibid.*, pp. 39-40.

54 D. Ricardo, *op. cit.*, pp. 35-36.

social fundamental, sólo es susceptible de pequeñas variaciones<sup>55</sup>: es, como lo dijo más tarde Keynes, "rígida". Por último, Ricardo señaló cuidadosamente que el efecto neto de un aumento en la tasa de salarios y una caída correspondiente en la tasa de ganancia variaban de una mercancía a otra: mientras que podrían hacer aumentar algunos precios de producción, podrían hacer bajar otros y dejar algunos sin cambio, de tal manera que no habría un efecto determinado sobre la dirección del cambio de cualquier precio de mercancía dado<sup>56</sup>.

Seguimos ahora con el factor restante -cambios en los requerimientos de trabajo. Puesto que cualquier mercancía es literalmente una entre cientos de miles, un mejoramiento en sus condiciones de producción probablemente no tendrá mucho efecto sobre los parámetros sociales generales  $w, r$ . Sin embargo, cualquier adelanto técnico hará bajar en general su precio al disminuir su requerimiento total de trabajo  $\lambda_i$ ; o bien, reducirá los costos directos de trabajo disminuyendo los requerimientos directos de trabajo  $l_i$ ; o, reducirá los costos de insumos físicos utilizados por el ahorro en su uso, disminuyendo así los requerimientos indirectos de trabajo  $l_i^{(1)}, l_i^{(2)}, \dots$ , etc.; o bien, hará las dos cosas.

Desde luego, un precio más bajo para la mercancía A puede disminuir los costos de otras mercancías y, en consecuencia, también sus precios. Pero es plausible intuitivamente que estos efectos de retroalimentación no sean, en general, más grandes que el original, así que el efecto neto es una reducción del precio de la mercancía en relación con el precio promedio: una reducción en el requerimiento total de trabajo  $\lambda_i$  de una mercancía estaría asociado con una reducción en su precio de equilibrio  $p_i$ .

Al estimar, entonces, las causas de las variaciones en el valor de las mercancías, aunque sería incorrecto omitir completamente la consideración del efecto producido por un aumento o una disminución de los salarios reales, sería también incorrecto darle mucha importancia; y en consecuencia, en la parte que sigue de esta obra, aunque de vez en cuando me refiera a esta causa de variación, consideraré todas las grandes variaciones que se llevan a cabo en el precio relativo de las mercancías como si fueran producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que puede ser requerida de tiempo en tiempo a fin de producirlas<sup>57</sup>.

Ricardo es fiel a su palabra. En los capítulos que siguen ignora las variaciones secundarias en los precios al suponer simplemente que los precios

55 *Ibid.*, p. 36.

56 *Ibid.*, p. 46.

57 *Ibid.*, p. 36.

relativos son más o menos iguales a los tiempos de trabajo relativos. El análisis del dinero y el comercio exterior lo hace sobre esta base.

Debería quedar claro a partir de lo anterior, que la ley de los precios de Ricardo no depende de ninguna manera del "supuesto de un factor único de producción"<sup>58</sup> como se dice tan frecuentemente. Es difícil creer que alguien que haya leído a Ricardo pueda hacer esa aseveración; aun para una mente saturada con las marginalidades del pensamiento neoclásico, debe de ser difícil confrontar a Ricardo y salir con semejantes tonterías<sup>59</sup>.

### Teoría cuantitativa clásica del dinero

Una vez analizadas ampliamente las causas de las variaciones en los precios relativos, Ricardo procede a examinar las causas de las variaciones en el nivel de precios (monetarios). Por razones ya mencionadas previamente, suponemos (como lo hizo Ricardo) que el oro es la mercancía dinero.

El precio en dinero de una mercancía es su precio relativo en términos de la mercancía dinero; es decir, su tasa de cambio relativa al oro. Así, el precio del acero es tantas unidades de oro; normalmente, cuando el oro se usa como dinero, surgen nombres especiales para sus pesos específicos. En Inglaterra, en los tiempos de Ricardo, por ejemplo, aproximadamente 1/4 de onza de oro era conocido como una libra (£). Una cantidad de acero cambiada por 1/2 de una onza de oro se diría, por lo tanto, que tiene un "precio de £ 2".

Según la ley ricardiana de los precios, todas las mercancías se cambian aproximadamente en proporción al tiempo total de trabajo requerido para su producción. Se sigue de esto, indica Ricardo, que los precios en dinero de las mercancías se determinan por las cantidades de tiempo de trabajo requerido para su producción, relativo a la cantidad de tiempo de trabajo necesario para la producción de oro. Desde luego, el oro no puede tener un precio en dinero en este sentido, puesto que es dinero. Pero para Ricardo la cantidad de acero (o trigo, o tela, etc.) comprada con £ 1 (1/4 de onza) de oro podría ser vista como un "precio mercancía" del oro. Ricardo se refiere, en consecuencia, frecuentemente al "valor" del oro.

58 H. Johnson, *op. cit.*, p. 85.

59 Adam Smith, por supuesto, postuló una ley precapitalista de precios en la cual los precios relativos igualaban a los tiempos de trabajo relativos. En este sentido, se podría afirmar que Smith trató de un caso en el cual no había capitalistas. Pero esto no tiene nada que ver con el desconocimiento de los medios de producción, que es a lo que equivalen las afirmaciones neoclásicas sobre Ricardo y Smith.

Supongamos que se necesitan 100 horas-hombre para producir una tonelada de acero, y que en un año dado se producen 4.000 toneladas. El acero requerirá, entonces, 400.000 horas-hombre. Si se necesita 1/2 hora-hombre para producir £1 (1/4 de onza) de oro, el precio en dinero para la producción anual de acero sería £ 800.000.

Sin embargo, el acero es simplemente una entre todo un rango de mercancías producidas en un año dado. Durante cualquier año la misma moneda de oro puede cambiar de mano varias veces, recibida por una persona por la venta de una mercancía y después dada a otra persona para comprar otra mercancía. De esta manera la misma moneda de oro puede funcionar como dinero más de una vez en el año dado. Digamos que en promedio una moneda cambia de mano cinco veces al año; su velocidad de circulación es entonces cinco.

Imaginemos ahora que el tiempo de trabajo necesario para todas las mercancías producidas en un año dado son 40 millones de horas-hombre. Puesto que, como hemos mencionado antes, £1 (1/4 onza) de oro requiere 1/2 hora-hombre, el precio en dinero de la producción anual de la sociedad será £ 80 millones. Además, si la velocidad de circulación de monedas £ es de hecho cinco, eso quiere decir que solamente 16 millones de monedas de oro, con un peso de £ 1 (1/4 onza) cada una, serán necesarias en ese año.

Por supuesto, las leyes discutidas hasta ahora se aplican solamente a los precios de producción. Sabemos por las leyes de precios de mercado, sin embargo, que si la oferta de una mercancía excede su demanda, el precio de mercado de esta mercancía bajará, es decir, se cambiará por una cantidad menor de otras mercancías. Si se aplica esta ley al dinero, lleva inmediatamente a la proposición que cuando la cantidad de monedas de oro excede los requerimientos de circulación (la demanda de monedas), el "precio" del oro baja. Ahora, como el oro es dinero, no puede tener precio en dinero; sin embargo, puesto que se puede utilizar para comprar cualquier mercancía en el mercado, se puede decir literalmente que tiene miles de "precios mercancía", siendo éstos las cantidades de las diferentes mercancías que se pueden comprar con £ 1 (1/4 de onza) de oro. La teoría cuantitativa del dinero afirma, entonces, que cuando la cantidad de monedas de oro excede los requerimientos de la circulación todos los precios mercancía del oro bajarán. Como eso significa que el oro comprará menos de cada mercancía, es lo mismo afirmar que todos los precios en dinero subirán.

Si consideramos a Inglaterra como una economía cerrada que produce el oro dentro de sus fronteras, el precio reducido del oro -precios más altos de todas las demás mercancías- resultaría, según la teoría de Ricardo, en una producción menor de las minas de oro. Esta reducción en la oferta de

oro, a su turno, eventualmente aumentaría su precio, para que otra vez el oro se cambiara por otras mercancías en proporción a sus respectivos tiempos de trabajo.

Si, al contrario, el oro fuera producido en un país extranjero como Africa del Sur, decir que el "precio" del oro en Inglaterra ha bajado, es como decir que su poder de compra de otras mercancías se ha reducido. El oro tendrá, entonces, poderes de compra distintos en diferentes países y saldrá de Inglaterra hacia los países donde su "precio" sea más alto; una vez más el efecto será bajar la cantidad de dinero en Inglaterra y así subir el "precio" del oro hacia su nivel natural. De esta forma, los flujos internacionales de oro conducirán a, más o menos, el mismo poder de compra del dinero (oro) en todos los países. Esta conclusión de la teoría cuantitativa clásica del dinero es conocida como la doctrina de la "paridad de poder de compra"<sup>60</sup>.

#### Ley ricardiana del intercambio internacional

El elemento crítico en la ley de Ricardo de los costos comparativos es realmente la teoría cuantitativa del dinero, porque por medio de su operación se deriva la ley. Sin embargo, a fin de continuar con el análisis de Ricardo, también utilizaremos su ley de precios.

Empecemos considerando dos mercancías, tela y vino, producidos en Inglaterra. La tela necesita 100 horas-hombre para su producción y el vino 120 horas-hombre. Si, como en los ejemplos anteriores, £1 (1/4 de onza) de oro necesita 1/2 hora-hombre para ser producida, entonces, según la ley de precios de Ricardo, los precios de producción de la tela y el vino serían más o menos iguales a sus respectivos tiempos de trabajo relativos al del oro. La tela se vendería aproximadamente a £ 200 y el vino a £ 240 en el mercado doméstico.

Consideremos ahora las mismas dos mercancías en Portugal. Tomaremos la unidad de dinero en Portugal como un escudo (*e*) (aproximadamente 1/6 de una onza de oro); suponiendo el mismo tiempo de trabajo para el oro en todos los países, un escudo (1/6 onzas) de oro requeriría 1/3 horas-hombre para su producción. Si en Portugal la tela necesita 90 horas-hombre y el vino 80 horas-hombre, sus precios domésticos de producción serían aproximadamente 270 *e* y 240 *e*, respectivamente.

Pero nótese que, tanto las libras £ como los escudos *e* son únicamente nombres monetarios diferentes, según el país, para ciertas cantidades de

<sup>60</sup> H. Johnson, *op.cit.*, p. 92.

oro. Si los pagos de Inglaterra a extranjeros exceden sus entradas provenientes de ellos, es decir, si resulta un déficit en su balanza de pagos, los lingotes de oro deberían ser utilizados para compensar la diferencia<sup>61</sup>. Puesto que las dos unidades de las monedas son en realidad cantidades de oro y el medio de pago internacional es, de hecho, lingotes de oro, podemos simplificar de manera considerable la exposición expresando todos los precios directamente en onzas de oro. Dado que una onza de oro necesita dos horas de tiempo de trabajo, tenemos la siguiente tabla ricardiana para Inglaterra y Portugal.

CUADRO 5

	INGLATERRA		PORTUGAL	
	horas	onzas de oro	onzas de oro	horas
Tela	100	50	45	90
Vino	120	60	40	80

Es claro en esta situación inicial, que la mayor eficiencia de Portugal en la producción se traduce directamente en una **ventaja absoluta** en el comercio. Si los costos de transporte no son prohibitivos, los capitalistas portugueses exportarán las dos mercancías. Inglaterra experimentará un déficit continuo en su balanza de comercio que se tendrá que remediar exportando oro a Portugal.

Según Ricardo es en este punto donde la teoría cuantitativa del dinero es crucial. La salida de oro de Inglaterra es una disminución de su oferta doméstica de dinero, así que, según la teoría cuantitativa, los precios en oro de todas las mercancías inglesas empezarán a bajar. Al contrario, la entrada del oro a Portugal hará subir todos sus precios. Mientras que esto ocurre la ventaja competitiva de Portugal en los mercados internacionales poco a poco desaparecerá, aunque tendrá, por supuesto, la misma ventaja que antes en lo que toca con la eficiencia. Simplemente esta mayor eficiencia será crecientemente compensada por un aumento en los precios portugueses en comparación con los de Inglaterra.

61 En realidad, el patrón oro operaba con tasas de cambio que podían variar dentro de ciertos límites. Estos límites, llamados puntos de oro, determinaban si era más barato cambiar las divisas nacionales contra divisas extranjeras por medio de la tasa de cambio, o comprar oro con las divisas nacionales y gastar el oro en el extranjero. El determinante básico de los puntos de oro era el costo de transporte de los lingotes de oro de un país a otro.

Tarde o temprano en este proceso una de las dos mercancías inglesas llegará a ser competitiva con su contraparte portuguesa. Pero, ¿cuál? Pues bien, en términos de eficiencia, Inglaterra siempre tiene una desventaja absoluta en relación con Portugal en las dos mercancías. Pero a medida que todos los precios ingleses bajan y todos los precios portugueses suben, la mercancía inglesa con la menor desventaja será la primera en dar alcance a su rival portugués. Si examinamos la tabla de Ricardo, (véase Cuadro 5), encontraremos que la producción de vino inglés tiene solamente  $66 \frac{2}{3}\%$  de la eficiencia de su rival portugués (puesto que el vino portugués necesita solamente 80 horas y el vino inglés 120 horas), mientras que la producción de la tela inglesa tiene 90% de la eficiencia de la portuguesa. La menor desventaja inglesa, su ventaja relativa, está en la tela, y a medida que los precios ingleses bajan en comparación con los portugueses, la tela inglesa es la primera que se vuelve competitiva. De la misma manera, es claro que si Inglaterra tuviera igual desventaja en los dos sectores de producción, entonces ambas mercancías inglesas se volverían competitivas exactamente en el mismo punto. Aunque el comercio podría llevarse a cabo bajo estas circunstancias, no habría ninguna base fija para la especialización. Únicamente si Inglaterra tiene desventajas diferentes en las dos mercancías, es decir, solamente si tiene una ventaja relativa en una, puede llevarse a cabo el comercio ricardiano<sup>62</sup>.

Una vez que Inglaterra pueda competir en la tela, el comercio bilateral empezará. Esto mejorará la posición comercial de Inglaterra, pero probablemente no eliminará el déficit; los movimientos del nivel de precios seguirán fortaleciendo la posición internacional de Inglaterra y debilitando la de Portugal, hasta que, finalmente, en cierto punto el comercio sea más o menos equilibrado, y cada país exporte la mercancía en la cual tenga ahora una ventaja relativa. Si, por alguna razón, el proceso de ajuste va demasiado lejos, al punto en que el vino inglés se pueda vender más barato que el vino portugués, los flujos de oro resultantes invertirán los movimientos del nivel de precios hasta que otra vez impere una ventaja relativa.

Una implicación importante del proceso de ajuste es que, a la larga, los términos internacionales del intercambio de cada país (la cantidad de importaciones que puede comprar con una unidad de sus exportaciones) serán necesariamente mejores que sus términos domésticos. En Inglaterra, por ejemplo, la tela en el mercado será tela inglesa; pero el vino disponible será generalmente importado de Portugal. Quienes manifiesten patriotis-

62 En las presentaciones neoclásicas la comparación es entre razones de precios de la tela y del vino en cada país, en vez de la eficiencia de producción. Pero la conclusión es la misma.

mo infinito e insistan en comprar vino inglés, tendrán que pagar un precio más alto por él que por el importado. Por lo tanto, una unidad de tela, la mercancía de exportación inglesa, valdrá más unidades de vino portugués que de vino doméstico, simplemente porque el vino producido en el país cuesta más. De manera similar, en Portugal, el producto de exportación, el vino, vale más unidades de tela inglesa que de tela portuguesa, simplemente porque la tela inglesa es más barata.

La proposición mencionada más arriba –sobre los términos de intercambio de cada país– ha sido utilizada con mucha frecuencia como base para probar que cada nación, tomada como un todo, se beneficia del comercio. Así se dice que Inglaterra puede conseguir más vino por su tela por medio del comercio, que lo que puede obtener internamente: el comercio beneficia en general. Aunque Ricardo deriva con cuidado las leyes del comercio sobre la base de su rentabilidad para los capitalistas, cuando se dedica a analizar los efectos del comercio, abandona el concepto de clases y retorna al concepto de nación como totalidad. No se puede negar que el concepto de nación es válido y necesario a cierto nivel de análisis; las naciones existen y su interacción es un proceso real. Pero la afirmación de que el comercio es provechoso para la nación en su conjunto, es lo mismo que afirmar que “lo que es bueno para General Motors es bueno para los Estados Unidos”. El comercio es llevado a cabo por capitalistas, porque de esta manera pueden tener ganancias; son siempre ellos los que ganan. Aun cuando estas ganancias se extendieran a los trabajadores en cualquiera de los países, lo cual no es necesariamente cierto según el análisis anterior, se puede solamente decir que en este ejemplo el comercio es provechoso para cierto tipo de trabajadores. No es posible reducir las relaciones fundamentalmente antagónicas entre las clases a la homogeneidad endeble de la nación en su conjunto. Los cristianos no pueden aplaudir a los leones mientras los dos figuren en el libreto a interpretar en el Coliseo.

### Modernas derivaciones de la ley

De la exposición precedente debería quedar claro lo crucial que es tener la clase “adecuada” de teoría monetaria para la derivación de la ley de costos comparativos. Cualquier teoría monetaria que traduzca el déficit comercial inicial del país atrasado en niveles de precios descendentes (descendentes en relación con el nivel de precios en el país avanzado) resolverá el problema. Necesitamos, por lo tanto, hablar un poco de las derivaciones modernas de esa ley.

Empecemos con una versión moderna de la teoría cuantitativa basada en el enfoque de saldos monetarios. La teoría cuantitativa clásica sostenía que una salida de oro de un país llevaría a una disminución en la oferta de dinero y, por consiguiente, en el nivel de precios. En el enfoque de saldos monetarios se argumenta que un decremento en la oferta de dinero implica un decremento en los saldos monetarios de los individuos y de las firmas, a fin de “no dejar contraer demasiado sus saldos en efectivo”, la gente en los países con déficit reduce sus gastos de consumo y de inversión, y esta reducción en la demanda agregada lleva, a su vez, a una reducción de precios y salarios<sup>63</sup>. El movimiento opuesto se lleva a cabo en el país con excedente y, con el tiempo, la ventaja absoluta da paso a la ventaja comparativa.

Una vía alternativa que conduce al mismo resultado se hace posible vinculando el nivel de precios al nivel de salarios monetarios. En esta versión, como la competencia de tela y vino baratos del extranjero significa una reducción en la producción doméstica de vino y tela en el país atrasado, el déficit comercial que resulta estará asociado con un aumento en el desempleo. Los salarios monetarios en el país atrasado bajarán consecuentemente y, con ellos, también los precios monetarios; en el país avanzado el superávit comercial estará asociado con una expansión del empleo, un aumento en los salarios monetarios y, por tanto, en los precios en dinero. Aunque los salarios monetarios fueran relativamente rígidos a la baja, el resultado anterior sería válido, puesto que todo lo que se requiere es un movimiento en uno de los dos niveles de precios, a fin de llegar a los niveles correctos de precios relativos. De nuevo, esto lleva a la regla eventual de la ventaja comparativa<sup>64</sup>.

Todas las discusiones a esta altura han sido formuladas en términos de patrón oro, en el cual la base “fundamental” de la moneda internacional es una mercancía dinero (que por conveniencia llamamos oro). En la mayoría de las discusiones teóricas el patrón oro es tratado como equivalente a un régimen de tasas de cambio fijas. Las derivaciones modernas de la ventaja comparativa, descritas arriba, son presentadas también como válidas en el caso de tasas de cambio fijas.

En el extremo teórico de las tasas de cambio fijas, se nos dice, está la noción de tasas de cambio totalmente flexibles, determinadas únicamente por medio de las ofertas y demandas relativas de las monedas nacionales. De ahí, que sea posible que cada nación tenga un sistema monetario com-

<sup>63</sup> L. B. Yeager, *op. cit.*, p. 64.

<sup>64</sup> S. Amin, *op. cit.*, p. 47.



pletamente independiente<sup>65</sup>. En este caso, los niveles de precios en cada país están "aislados" de influencias externas y todos los ajustes se llevan a cabo por medio de la tasa de cambio. En el país atrasado el déficit comercial ocasionará una depreciación de su moneda, lo que hará las importaciones relativamente más caras para él y sus exportaciones relativamente más baratas en el extranjero. Como se supone que este proceso no tiene límites, poco a poco la tasa de cambio flexible se equilibrará al nivel que haga realidad una ventaja comparativa.

No podemos poner en consideración los méritos de estas diferentes derivaciones antes de haber examinado la teoría del dinero en Marx. Pero es útil observar en este momento que es completamente falso igualar la noción del patrón oro con la de tasas de cambio fijas. Como se indica en la nota 61 de pie de página, en realidad el patrón oro era un sistema de tasas de cambio flexibles cuyos movimientos estaban acotados por límites determinados por los costos de transporte del oro. Esto significaba que, en lo que tocara con las variaciones "normales" del comercio, el patrón oro operaba como si fuera un sistema de tasas de cambio completamente flexibles. Por otra parte, en lo que tocara con desequilibrios sistemáticos, la tasa de cambio alcanzaba pronto uno de los dos límites y se volvía más barato pagar las deudas embarcando el oro directamente; en esta forma, operaba como un sistema de tasas de cambio fijas. La noción teórica de los dos extremos polares de tasas de cambio fijas *versus* tasas de cambio flexibles, tiene así su origen en abstracciones unilaterales (y por tanto falsas) del proceso real. Volveremos más tarde sobre este importante punto.

#### DESARROLLO DE MARX DE LAS LEYES DEL INTERCAMBIO CAPITALISTA

Como debió quedar claro de la discusión anterior sobre Ricardo, la interacción de su teoría de los precios con su teoría del dinero tiene por resultado la ley de costos comparativos. Como ahora retornamos a Marx, necesitamos recordar la esencia de sus teorías de los precios y del dinero, de suerte que podamos ver cuáles son las implicaciones que ellas tienen para el intercambio internacional. La cuestión primordial es ver si la extensión al plano internacional de la ley del valor de Marx será en verdad la ley de los costos comparativos (como se supone generalmente) o si, en realidad, será algo completamente diferente.

65 L. B. Yeager, *op. cit.*, p. 104.

#### La ley del valor de Marx

La ley del valor expuesta por Marx tiene, por supuesto, muchos puntos de comparación con el análisis de Ricardo; frecuentemente, por medio de un énfasis sobre estos puntos comunes, se tiene la impresión de que Marx era un economista clásico post-ricardiano (mayor o menor). Tal impresión es, sin embargo, completamente equivocada y puede provenir tan sólo de la reducción del análisis de Marx a únicamente aquellos puntos que coinciden con los de Ricardo. Al poner todas las comparaciones en términos ricardianos, se presenta a Marx como el más listo de todos los ricardianos. Pero en realidad Marx no es ricardiano en absoluto. Por el contrario, como Marx no opera dentro de un marco teórico ricardiano puede ir más allá del propio análisis de Ricardo<sup>66</sup>.

La estructura de las teorías del valor y de los precios en Marx fue desarrollada en el Capítulo 2. Para nuestros propósitos en este capítulo sólo necesitamos recordar unos pocos puntos sobresalientes.

Primero, los valores trabajo dominan y regulan los precios de mercado debido a que los valores trabajo regulan los precios de producción, los que, a su vez, configuran los centros de gravedad de los correspondientes precios de mercado. Estas relaciones fueron desarrolladas en el contexto de la teoría del valor de Marx y luego formalizadas en una estructura Leontieff-Sraffa.

Segundo, las anteriores conexiones entre valores trabajo, precios de producción y precios de mercado son muy fuertes empíricamente. Vimos en el Capítulo 2 que para la información estadística de los Estados Unidos los valores trabajo explican más del 85% del nivel de los precios de producción. De mayor interés aún, los precios de producción de Marx, que pueden ser vistos como una aproximación lineal de los precios de producción completamente transformados<sup>67</sup> explican casi el 95% de la estructura de los precios de producción plenos (es decir, "sraffianos"). Finalmente, tanto los precios de producción de Marx como los precios de producción plenos explican más del 86% de los precios reales de mercado. Estas son señales impresionantes de la fortaleza empírica de la teoría del valor trabajo.

66 Althusser discute la ruptura metodológica entre Marx y los economistas clásicos. Véase L. Althusser y E. Balibar, *Reading Capital*, Nueva York, Ben Brewster, traductor, Pantheon Books, 1970.

67 A. Shaikh, "Marx's Theory of Value and the 'Transformation Problem'", en *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Santa Mónica, California, Jesse Schwartz, editor, Goodyear Publishing, 1977. E. Ochoa, "Labor Values and Prices of Production", en "Interindustry Study of the U. S. Economy, 1947-1972", trabajo doctoral inédito, New School for Social Research, Nueva York, 1984. M. Bienenfeld, "Regularities in Price Changes as an Effect of Changes in Distribution", en *Cambridge Journal of Economics*, 12 (2), junio, 1988.

Y tercero, cuando se toman en consideración razones agregadas, tales como la tasa de ganancia, las diferencias son aún más pequeñas, porque la mayoría de las desviaciones precio-valor de signos opuestos se cancelan en las mediciones agregadas. Se encontró que la tasa marxista de ganancia en valor y la tasa uniforme sraffiana difieren en menos del 4%, en promedio. La tasa de ganancia en valor era realmente más cercana a la tasa real observada (del mercado) de lo que era la tasa uniforme: aquélla difería en 1% y ésta en 3%, de la tasa de mercado.

Puesto que la conexión entre los precios de producción de Marx y los precios de producción plenos (es decir, sraffianos) es tan fuerte, y como los primeros son analíticamente mucho más simples que los últimos, desarrollaremos las implicaciones internacionales de la teoría marxista del valor sobre la base de precios directos (precios proporcionales a los valores trabajo, como en Ricardo) y precios de producción de Marx (como en Marx).

### Teoría del dinero de Marx

Empezamos el análisis del precio señalando que una mercancía es un producto del trabajo humano que no solamente es útil sino también valioso. Esto nos llevó a examinar la dualidad implícita en la noción de valor cuantitativo que, a su vez, condujo a la distinción tajante entre el valor, la causa intrínseca del valor cuantitativo, y el precio en dinero, la medida o expresión de este valor en términos de un equivalente universal (el oro). Para que las mercancías sean iguales en valor a cierta cantidad de oro, esto es, para que tengan precios en dinero, deben ya tener un valor: el dinero no da valor, simplemente lo mide.

Como consecuencia necesaria de lo anterior, los factores que determinan qué tan valiosa será una mercancía en el intercambio, también determinan su precio en dinero. Y estos factores, como hemos visto, son la cantidad y la distribución del tiempo de trabajo social.

Si la distribución del trabajo social es tal que las mercancías producidas corresponden a las diferentes necesidades sociales, la oferta será igual a la demanda, y el precio en dinero de una mercancía será igual a su precio regulador —a los precios directos, si suponemos el cambio en proporción a los valores—: los precios de producción, a un nivel más alto de análisis. En ambos casos, las cantidades de tiempo de trabajo determinan estos precios reguladores.

Si, por otra parte, la distribución del trabajo no es apropiada a las diferentes necesidades sociales, el precio de mercado de una mercancía se des-

viará de su precio regulador, y tendrá lugar un cambio en la distribución del trabajo social para reducir la discrepancia entre los precios de mercado y los precios reguladores. Para los propósitos de este análisis podemos dejar por fuera de consideración los constantemente fluctuantes precios de mercado, y centrarnos directamente en los precios reguladores.

En un año dado la suma de los precios de todas las mercancías producidas debe ser igual al número de monedas en circulación multiplicado por la velocidad de circulación, lo cual, como lo indica Marx, es simplemente una tautología. A fin de desarrollar este punto, debemos situarlo dentro de una estructura teórica.

Empecemos con el supuesto de que los precios reguladores son precios directos. En tal caso el precio de cualquier mercancía es su valor relativo al del oro, de suerte que la suma de los precios de todas las mercancías producidas en un año dado está dada por su valor total relativo al valor del oro. Sea  $TP$  la suma de los precios,  $TW$  la suma de valores y  $w_g$  el valor de una unidad (una onza) de oro

$$(3) \quad TP = \frac{TW}{w_g}$$

En esta ecuación la suma de los precios (reguladores) es la expresión directa de la suma de los valores de las mercancías. Si la velocidad de circulación es  $k$ , la cantidad de oro  $G$  (en la forma de monedas de 1 onza) necesaria como medio de circulación es:

$$(4) \quad G = \frac{TP}{k} = \left[ \left( \frac{1}{k} \right) \left( \frac{TW}{w_g} \right) \right]$$

La causalidad de esto es muy clara: la suma de los valores de las mercancías producidas en un período dado determina la suma de sus precios en dinero, y esto conjuntamente con la velocidad de circulación<sup>68</sup> determina el número de monedas de oro (una onza) requeridas para la circulación de las mercancías<sup>69</sup>.

Aunque las relaciones anteriores fueron derivadas con base en precios directos, no se alteran lo más mínimo cuando pasamos a los precios de pro-

68 La velocidad de circulación del dinero es en realidad la tasa a la cual las mercancías entran y salen de la circulación. Pero como el dinero queda en circulación y las mercancías entran para ser vendidas y salen cuando son consumidas, es el dinero el que parece causar, en vez de medir, el movimiento de la mercancía.

69 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. 1, Vol. I., pp. 149 y ss.

ducción, porque, como hemos visto, los precios de producción reguladores que Marx deriva tienen la misma suma de precios que los precios directos. Esto significa que, en lo que toca con la suma de los precios de todas las mercancías, la determinación es la misma, ya sea que supongamos precios directos o precios de producción: la suma de los precios iguala a la suma de valores, dividida entre el valor de una onza de oro. Como resultado, la cantidad necesaria de oro es igual en los dos casos.

¿Qué pasa, entonces, si hay más monedas de oro que el número necesario? Pues bien, la cantidad *G* es el número de monedas de oro que circulan porque facilitan la circulación de las mercancías. Por eso, cualquier cantidad de monedas en exceso de este monto será redundante en la circulación: tomará en primer lugar la forma de moneda ociosa, de moneda en exceso<sup>70</sup>.

Pero una oferta excesiva de oro es algo muy diferente de una oferta excesiva de cualquier otra mercancía. Todas las demás mercancías deben ser vendidas para cumplir con su función, convertidas en oro a través de la alquimia del intercambio; pero el oro en sí no tiene que, y de hecho no puede, ser vendido. Es dinero<sup>71</sup>, la forma perfecta y durable de la riqueza que todas las demás mercancías tratan de obtener. Desde las primeras etapas de la producción de mercancías la circulación del oro en la forma de monedas ha existido hombro a hombro con el oro que no circula, en forma de monedas de reserva, de tesoros y de artículos de lujo.

La naturaleza misma de la producción de mercancías, las incesantes fluctuaciones de los precios y cantidades de mercado, requieren que cada propietario de mercancías tenga a mano una reserva de dinero para acomodarse a las variaciones diarias. En consecuencia, la primera manifestación de un persistente exceso de moneda sobre las necesidades de la circulación será la acumulación de estas reservas por encima de los niveles requeridos; pero este oro superfluo, que no es necesario para la circulación inmediata ni para sus variaciones previstas, será retirado completamente de las inme-

70 K. Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, International Publisher, Nueva York, 1972, C. 2, Secc. 3a. Marx hace una distinción entre fondos de reserva de monedas que están en realidad dentro de la esfera de circulación y el atesoramiento, en el cual el oro sale por completo de la circulación (p. 137). Un exceso de monedas se manifiesta en el fondo de reserva de monedas en primera instancia.

71 Naturalmente, las barras de oro pueden parecer vendidas por un peso igual de oro en la forma de monedas; pero eso no es más que un cambio de forma de lingote a moneda. No es una venta, puesto que ningún precio interviene: una onza de oro es una onza de oro independientemente de su forma. La misma conclusión se aplica a la venta de oro por papel moneda respaldado por el oro. En este caso el billete es el símbolo de una cantidad de oro igual a lo que compra. Marx discute las ilusiones que surgen del dinero simbólico; véase K. Marx, *op. cit.*

daciones de la esfera del intercambio. Entrará al atesoramiento o será transformado en artículos de lujo.

Como habíamos visto, las constantes oscilaciones de la circulación mercantil en lo que se refiere a volumen, precios y velocidad, determinan que la masa del dinero en curso refluya y afluya incesantemente. Esa masa, por consiguiente, debe estar en condiciones de contraerse y expandirse. Ora es necesario atraer dinero bajo la forma de moneda, ora repeler moneda bajo la forma de dinero. Para que la masa de dinero realmente en curso corresponda siempre al grado de saturación que caracteriza a la esfera de la circulación, la cantidad de oro y plata disponible en un país ha de ser mayor que la empeñada en la función monetaria. Mediante la forma tesáurica del dinero se satisface esta condición<sup>72</sup>.

En los países donde la producción de mercancías es todavía primitiva, los tesoros toman la forma de acumulaciones personales de oro diseminadas por todo el país. Pero a medida que la producción de mercancías, y consecuentemente el sistema bancario, se desarrolla y se extiende, los tesoros se concentran en las bodegas de los bancos<sup>73</sup>. Bajo estas circunstancias, los excesos o deficiencias de dinero en oro en relación con las necesidades de la circulación, se manifiestan como incrementos o decrementos de las reservas de los bancos<sup>74</sup>.

Sin embargo, los tesoros en la forma de reservas bancarias son muy diferentes de los tesoros particulares: para el banco, un excedente de reservas bancarias sobre el mínimo requerido legalmente es una oferta de capital bancario ocioso, capital-dinero que podría estar percibiendo ganancias para el banco, pero que, en cambio, está sin utilización. Un aumento en las reservas de los bancos se acompaña generalmente por un decremento en la tasa de interés a medida que los bancos tratan de convertir sus reservas en capital. Al contrario, una caída en las reservas del banco por debajo del mínimo legal tiene la tendencia a conducir a un aumento en la tasa de interés. En vez de elevar el nivel de precios, el efecto inmediato de un excedente de dinero en oro es bajar la tasa de interés: "Si esa exportación [de capital] ocurre en la forma de metal precioso, influirá directamente sobre el mercado de dinerario, y por ende sobre el tipo de interés..."<sup>75</sup>.

Pero ahora la pregunta es: ¿se puede asegurar que el hecho de que el banco ponga en circulación este dinero extra, vía un decremento de la tasa

72 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. I, Vol. 1, p. 163.

73 K. Marx, *Contribution...*, *op. cit.*, pp. 136-137.

74 Es importante señalar que en el análisis de Marx el atesoramiento surge de las razones estructurales específicas de la producción de mercancías y/o la producción capitalista de mercancías. En el análisis keynesiano el atesoramiento se basa, en última instancia, en las propensiones psicológicas.

75 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vol. 7, p. 743.

de interés, implica también que la demanda efectiva aumenta? Y si es así, ¿no implicaría, a su vez que, como consecuencia de esta demanda efectiva más alta, los precios eventualmente aumentarían, de modo que, finalmente, la teoría cuantitativa sería correcta, después de todo? La respuesta de Marx es inequívoca: no.

Empecemos por señalar que una oferta de oro incrementada puede ciertamente conducir a un aumento en la demanda efectiva, bien directamente en la medida en que sus propietarios originales la gasten, o, indirectamente, porque expanda las reservas bancarias y, en consecuencia, la oferta de capital monetario prestable, lo que tendería a hacer bajar la tasa de interés que puede, a su vez, aumentar el endeudamiento de los capitalistas para invertir<sup>76</sup>. Sin embargo, aunque este aumento en la demanda efectiva pueda hacer aumentar temporalmente los precios de algunas mercancías, y por consiguiente elevar las ganancias en algunos sectores, debe eventualmente conducir a una expansión de la producción para satisfacer la nueva demanda. A medida que la producción se expande, los precios bajan hasta que (sin que se modifiquen los demás factores que puedan incidir) recuperan sus niveles originales. En este caso la suma de los precios de todas las mercancías se habrá incrementado, no porque el nivel de precios haya aumentado sino porque la masa de mercancías arrojadas a la producción es mayor. Así, en la medida en que un incremento puro en la oferta de oro genere un incremento en la demanda efectiva (es decir en tanto que no expanda simplemente las reservas bancarias o entre en la producción de artículos de lujo), también generará un incremento en la necesidad de monedas de oro para la circulación.

Es importante señalar en este punto que para Marx la idea de un capitalismo que tienda más o menos al pleno empleo es una fantasía vulgar. Primero que todo, Marx observa que hay una tendencia inherente en el capitalismo a crear y mantener una sobre-población relativa de trabajadores, el ejército de reserva de los desempleados<sup>77</sup>. Segundo, aun con un patrón dado de capital fijo (planta y equipo), la expansión de la producción puede intentarse de manera fácil por medio de la extensión y/o la intensificación del tiempo de trabajo de una jornada de trabajo dada<sup>78</sup>. Por último, un requisito intrínseco de la producción capitalista de mercancías, que está regu-

76 No hay ninguna relación automática en el análisis de Marx entre una caída en la tasa de interés y una expansión en el nivel de inversión. La inversión depende, en última instancia, de la posibilidad de obtener ganancia: una tasa de interés más baja eleva la rentabilidad neta de inversiones financiadas con préstamos. Pero esto por sí mismo no implica una expansión automática de la inversión.

77 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. I, Vol. 3, C. 25.

78 *Op. cit.*, T. II, Vol. 4, p. 316.

lada solamente por las fluctuaciones constantes del proceso de circulación, es mantener existencias de las diferentes mercancías, a fin de satisfacer las exigencias de la circulación sin interrumpir la continuidad del proceso de producción. Debido precisamente a estas posibilidades, la continuidad del proceso de producción se puede mantener junto con niveles de producción y ventas que varían constantemente<sup>79</sup>.

Es importantísimo comprender estas determinaciones de capital circulante y fijo como *determinaciones formales* del capital en general, puesto que en caso contrario resultarían incomprensibles una serie de fenómenos de la economía burguesa: los períodos del ciclo económico...; el efecto de una nueva demanda; incluso el efecto de nuevos países productores de oro y plata sobre la producción general. De nada sirve hablar del estímulo ejercido por el oro australiano o un mercado recién descubierto. Si no estuviera en la naturaleza del capital el no estar nunca plenamente empleado... Por otra parte tenemos las absurdas contradicciones en que se empantanaron los economistas -Ricardo incluido- que presuponen que el capital está siempre empleado plenamente...<sup>80</sup>

Habiendo localizado la crítica de Marx a la teoría del dinero de Ricardo<sup>81</sup> podemos enfocar nuestra atención sobre sus implicaciones para los flujos de oro generados por cambios en la balanza del comercio internacional. Por ejemplo, en el caso de un superávit habrá una entrada neta de oro al país y un aumento consecuente en la oferta de oro. En la medida en que esto conduzca a un aumento en la demanda efectiva, la producción se expandirá y con ello las necesidades de la circulación. Una parte de la oferta de oro incrementada se dirigirá entonces a satisfacer los requerimientos incrementados de la circulación, una parte se amontonará en reservas bancarias, y una parte será absorbida en la producción ampliada de artículos de

79 K. Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, México, Siglo XXI Editores, Biblioteca del Pensamiento Socialista, 1971-1976 (en 3 Vols.), Vol. 2, pp. 82-87.

80 K. Marx, *Grundrisse*, ed. cit., Vol. 2, p. 134.

81 Marx también señala que la asociación empírica de aumento en precios con el descubrimiento de nuevas minas de oro, conduce a la idea de que la oferta incrementada de oro causa los precios más altos. Sin embargo, como Marx lo indica, el descubrimiento de una nueva mina de oro más productiva baja el valor unitario (*w<sub>p</sub>*) de una onza de oro y, por tanto, eleva el nivel de precios. Esto por sí mismo significa que sería necesario más oro para hacer circular la misma masa de mercancías, lo cual conlleva una elevación de la suma de precios debido a un aumento en el nivel de precios, con un aumento correspondiente del oro en circulación. Una porción del nuevo oro es absorbida por esta necesidad incrementada de oro circulante. Además, como está bosquejado más arriba, el nuevo oro sobrante tenderá a aumentar la demanda efectiva y, por tanto, la producción. En este caso la suma de los precios aumenta porque la producción aumenta y esto, a su vez, requiere más oro en circulación. En la superficie, entonces, lo que observamos en tales circunstancias, es un aumento de precios acompañado por un aumento en la oferta de metales preciosos existentes en el mundo. Para los defensores de la teoría cuantitativa esta correlación se convierte en causalidad: el alza en los precios es atribuida al aumento de la oferta de oro. K. Marx, *A Contribution...*, *op. cit.*, pp. 160-165.

lujo hechos de oro. Además, una vez que tomamos en cuenta el comercio internacional, una parte del oro excedente puede ser reexportado en la forma de préstamos al extranjero en búsqueda de tasas de interés, o como inversión extranjera en busca de plusvalía. Estas dos últimas posibilidades, como veremos pronto, se vuelven importantes en un análisis marxista del intercambio internacional.

De todos modos, Marx rechaza en forma categórica la noción de que un aumento "puro" en la oferta de oro conducirá en general a un aumento de precios:

De hecho, se trata de la vieja patraña de que las modificaciones en la masa de oro existente, al incrementar o reducir la cantidad de medio circulante existente en el país, deben elevar o reducir los precios mercantiles dentro de ese país. Si se exporta oro, según esta teoría de la *currency*, los precios de las mercancías deben elevarse en el país hacia el cual emigra el oro, y con ello el valor de las exportaciones del país exportador de oro en el mercado del país que importa ese metal... Pero de hecho, la reducción de la cantidad de oro sólo acrecienta el tipo de interés, mientras que su aumento lo reduce; y si estas fluctuaciones del tipo de interés no se tomasen en cuenta al establecer los precios de costo o al determinar la oferta y la demanda, las mismas no afectarían en absoluto los precios de las mercancías<sup>82</sup>.

Se debe observar en este punto que la teoría del dinero de Marx implica no solamente un rechazo del mecanismo de flujo de divisas de Hume, sobre el cual se basan los resultados de Ricardo, sino también un rechazo de las diferentes versiones modernas (discutidas en la segunda sección de este capítulo) que lo han remplazado.

El enfoque de los saldos monetarios, por ejemplo, descansaba en la caída de la demanda efectiva del país atrasado, que conduciría a una caída de los precios en dinero. Pero esta conexión entre demanda efectiva y el nivel permanente de los precios es precisamente lo que Marx niega. De manera similar, estando el nivel de precios de las mercancías determinado por su valor relativo al del oro, el salario monetario no puede influir permanentemente sobre el nivel de precios; por tanto, tampoco funcionará la teoría keynesiana de los precios.

Esto nos hace retornar a la posibilidad de tasas de cambio completamente flexibles. Como hemos señalado en la Segunda Sección, el verdadero patrón oro operó con una tasa de cambio flexible acotada por límites (puntos de oro) basados en los costos de transporte del oro. Eso significaba que dentro de sus variaciones normales era un sistema de tasas de cambio flexibles,

82 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vol. 7, C. 34, p. 711.

mientras que en su modo "limitado" operó como un sistema de tasas de cambio fijas.

De esta larga experiencia la teoría ortodoxa hizo la abstracción falsa de que las tasas de cambio fijas y las tasas de cambio flexibles son dos regímenes separados. En este contexto las tasas de cambio totalmente flexibles son presentadas como un mecanismo por el cual teóricamente un sistema capitalista mundial puede estar constituido de monedas nacionales completamente "independientes"<sup>83</sup>. Como posibilidad teórica esta idea siempre ha tenido una existencia difícil: la historia de las monedas "flotantes" sugiere fuertemente sólo una flexibilidad limitada<sup>84</sup>, y la historia del sistema monetario internacional es, en gran parte, una historia de integración monetaria creciente y no de separación. En cierto sentido, la idea de tasas de cambio totalmente flexibles determinadas únicamente por consideraciones de oferta y demanda, es una manifestación más del método general neoclásico en el que todos los "precios" están determinados solamente por la oferta y la demanda. En oposición a esto el método de Marx pone énfasis sobre los límites intrínsecos de estas variaciones aparentes: en el caso de los precios, éstos provienen de los tiempos de trabajo; en el caso de las tasas de cambio, de la existencia de la mercancía dinero (como en los puntos de oro).

#### LA LEY DEL VALOR Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

El resultado más importante que surge de la crítica de Marx a Ricardo es quizás la distinción crucial entre valor y precio. El precio en dinero es para Marx la medida externa del valor de una mercancía. La naturaleza misma de la producción de mercancías requiere no solamente que cada mercancía sea estimada en términos de un equivalente universal (de donde se deriva la necesidad del dinero), sino también que esta estimación sea contingente de una serie de factores, que van desde los caprichos de la oferta y la demanda hasta los límites sociales impuestos por la reproducción (de ahí la regulación, en última instancia, de los precios de mercado por el valor).

El análisis de Marx del intercambio de mercancías dentro de una nación es de características diferentes al de Ricardo. En los siguientes párrafos veremos que estas diferencias implican necesariamente un análisis marxista igualmente distinto del intercambio internacional.

83 L. B. Yeager, *op. cit.*, p. 104.

84 *Ibid.*, pp. 176-180.

CUADRO 6

	INGLATERRA		PORTUGAL	
Tela	100 horas	50 onzas de oro	45 onzas de oro	90 horas
Vino	120 horas	60 onzas de oro	40 onzas de oro	80 horas

### Reexamen de los costos comparativos

Comencemos de nuevo con la conocida tabla de Ricardo (Cuadro 6). Portugal es absolutamente más eficiente en las dos ramas de producción y, dado el valor del oro<sup>85</sup> como 2 horas-hombre por onza, esta mayor eficiencia se traduce directamente en ventaja absoluta de costos. Los capitalistas portugueses exportarán tela y vino, e Inglaterra tendrá que equilibrar su déficit de comercio resultante enviando oro a Portugal.

De acuerdo con Ricardo, la salida de oro bajaría todos los precios en Inglaterra puesto que disminuiría la oferta doméstica de dinero; al contrario, la entrada de oro a Portugal aumentaría todos los precios de las mercancías portuguesas. Como hemos visto, este proceso implica que, tarde o temprano, la tela inglesa podría venderse más barata que su contraparte portuguesa, así que finalmente regiría el comercio bilateral. Ninguna nación tendría que temer el comercio porque éste beneficia a todos.

Pero el mecanismo que conduce a esa conclusión armoniosa depende precisamente del funcionamiento de la teoría cuantitativa del dinero que sabemos es falsa, por lo cual hay necesidad de reiniciar el análisis.

Gracias a su ventaja absoluta en las dos ramas, los capitalistas portugueses pueden vender más barato que la competencia inglesa. La tela y el vino portugueses invaden los mercados ingleses y el oro inglés empieza a entrar a Portugal. En Inglaterra disminuye la oferta de oro mientras que en Portugal aumenta.

85 El valor de cualquier mercancía es la cantidad promedio de tiempo de trabajo necesaria para su producción. En esa medida, el oro producido en diferentes países tendrá un valor que representa el promedio de diferentes cantidades de tiempo de trabajo necesario en los diferentes países (y minas). Esta distinción entre el tiempo de trabajo necesario individual y el promedio social (valor) desempeña un papel importante en el análisis de la renta y de los excedentes de ganancia en Marx. Para la definición del valor del oro no importa si los tiempos de trabajo individuales se refieren a las diferentes condiciones de producción de oro (diferentes minas) dentro del país o a dichas condiciones entre países.

En este punto la teoría del dinero de Marx se hace crítica. En contraste con Ricardo, Marx niega expresamente cualquier vínculo entre cambios en la oferta de oro estrictamente y el nivel de precios.

En cambio, según Marx, el primer efecto de una salida de oro de Inglaterra será disminuir la oferta de capital-dinero prestable. Por otra parte, a medida que la producción de tela y vino ingleses sucumbe ante la competencia extranjera, la demanda de capital-dinero también disminuirá. Sin embargo, cuando estos sectores hayan llegado a su tamaño mínimo (siempre habrá ingleses que nunca comprarán de los extranjeros), la fuga continua de oro tenderá a elevar la tasa de interés; a medida que todo ello reduce la inversión, baja la producción de otras mercancías. En Inglaterra, por lo tanto, el drenaje de lingotes conducirá a una disminución de las reservas bancarias, a frenar la producción y a una tasa de interés más alta.

En Portugal, los efectos son exactamente opuestos. A medida que el oro entra a Portugal, una parte es absorbida por las necesidades incrementadas de la circulación de la producción de tela y vino; una parte es absorbida en la forma de artículos de lujo y el resto entra a ser parte de las reservas bancarias ampliadas. Este último efecto incrementará la oferta de capital-dinero prestable, bajando las tasas de interés y tendiendo a expandir la producción en general. Así, la entrada de oro en Portugal aumentará las reservas bancarias, expandirá la producción y bajará la tasa de interés.

Nos encontramos entonces con que, según el análisis de Marx, la desventaja absoluta de Inglaterra se manifestará en un déficit comercial crónico, compensado por la salida persistente de oro. Por otra parte, la mayor eficiencia de Portugal en la producción se manifestará en un superávit comercial crónico, compensado por una acumulación continua de oro.

Es obvio que semejante situación no puede seguir indefinidamente<sup>86</sup>. Si consideramos únicamente los flujos de mercancías, a medida que las reservas bancarias de Inglaterra declinan, la credibilidad en la £ inglesa también baja; eventualmente tiene que derrumbarse, y con ella el comercio entre Inglaterra y Portugal.

El final no se tiene que producir de manera tan abrupta. Hemos señalado antes que, a medida que las reservas inglesas disminuyan, la tasa de interés en Inglaterra subirá; de manera correspondiente, al ritmo que el ca-

86 Excluimos del análisis el caso en que Inglaterra es también productor de oro (directamente o por medio de sus colonias), ya que esto es obviamente una circunstancia especial. Si consideramos la producción de oro como llevada a cabo en un tercer país (África del Sur), la única forma como Inglaterra podría adquirir oro sería exportando hacia África del Sur. Pero dadas las condiciones de este ejemplo, en el que Inglaterra está en desventaja en las dos mercancías (exportables), será Portugal el que exporte a Suráfrica, no Inglaterra.

pital-dinero se amontone en Portugal la tasa de interés bajará en este país. En algún punto, será ventajoso para los capitalistas portugueses prestar su capital-dinero en el extranjero, en Inglaterra, en vez de hacerlo en su país. Cuando esto ocurra, el capital financiero de corto plazo irá de Portugal a Inglaterra<sup>87</sup>, la tasa de interés en Inglaterra se invertirá y empezará a bajar, mientras la de Portugal subirá hasta que, a cierto nivel de flujos de capital de corto plazo, las dos sean iguales.

Puede parecer que en este momento la situación fuera equilibrada: Inglaterra con déficit comercial crónico que cubre por medio de préstamos internacionales de corto plazo y Portugal con su superávit comercial que permite a sus capitalistas hacer préstamos internacionales. Pero esto, desde luego, no es completamente correcto: los préstamos capitalistas se hacen para obtener ganancias (en la forma de intereses). Así, Inglaterra tendrá que pagar finalmente no sólo el préstamo original sino también los intereses. El efecto neto debe ser una salida de oro de Inglaterra, aunque en una fecha posterior. Con todas las demás circunstancias iguales<sup>88</sup> hay que pagar: al final, acosada por déficit comerciales crónicos y deudas acrecentadas, Inglaterra debe sucumbir.

Los resultados anteriores tienen un sonido desagradablemente familiar cuando se expresan en términos de países capitalistas desarrollados y subdesarrollados. Es curioso que, en el ejemplo de Ricardo, Inglaterra es el país capitalista subdesarrollado (PCS), con su eficiencia generalmente más baja como reflejo de su nivel de desarrollo menor. Portugal, por el contrario, corresponde al país capitalista desarrollado (PCD).

Puesto en estos términos, podemos decir que: en el libre comercio, la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficit comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado.

En nuestro análisis hemos supuesto hasta ahora dos mercancías tan sólo, así que una ventaja absoluta implica mayor eficiencia en la producción de ambas: de otra manera, sería obviamente un caso de ventaja relativa. Pero cuando consideramos todo el rango de productos posibles en los dos países, se hace evidente que a pesar de una superioridad general en la producción, el PCD puede, no obstante, producir ciertas mercancías a costo mayor que el PCS, e incluso no producir otras. Puesto que estamos considerando

87 Bajo el patrón oro, en el caso de una fuga de oro el banco central de un país frecuentemente haría escaso el dinero, precisamente con el fin de elevar la tasa de interés y atraer capital extranjero de corto plazo (véase K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vol. 7, C. 35, pp. 741-742).

88 El punto crucial de los argumentos del comercio libre es precisamente que, todo lo demás igual, el comercio beneficiará a las partes interesadas.

todavía los precios directos, las únicas exportaciones posibles del país subdesarrollado serán precisamente de los tipos mencionados arriba: mercancías que se pueden producir a menor valor y/o mercancías que sólo dicho país posee<sup>89</sup>. De manera general, estos tipos de mercancías reflejarán ventajas locales específicas lo bastante grandes para sobreponerse al menor nivel de eficiencia general del PCS: un buen clima, abundancia de recursos naturales particulares, ubicación propicia, etc.; no importa que haya salarios más bajos, pues en el caso de precios directos el nivel de salarios afecta las ganancias, pero no tiene efecto sobre los precios. Bajo estas circunstancias el país subdesarrollado puede efectuar con dificultad unas pocas exportaciones; aunque, por supuesto, su comercio global quedará todavía en déficit y su posición seguirá siendo la de un país deudor. El comercio no servirá para eliminar la desigualdad sino para perpetuarla.

Este resultado no se modifica sustancialmente cuando consideramos los precios de producción. Como en un país dado el precio medio de producción es igual al precio directo promedio, la ventaja global del PCD permanece igual. Lo que puede cambiar, sin embargo, son las posiciones comerciales de los sectores individuales. Dentro de cada país, los sectores con alta composición orgánica tendrán precios de producción por encima de sus precios directos y los sectores con composiciones bajas tendrán precios de producción menores que sus precios directos; pero este efecto de dispersión es válido en ambos países, en diferente grado, así que es muy posible que en cualquiera de los dos países algunos sectores anteriormente marginales puedan entrar en la competencia internacional mientras que otros se retiren.

En fin de cuentas, por lo general los países capitalistas desarrollados dominarán el comercio ya que su mayor eficiencia les permitirá producir la mayoría de las mercancías a valores absolutamente más bajos y, por tanto, venderlas a precios de producción absolutamente más bajos, en promedio.

Sobre todo, se debe tener presente que estos resultados representan las tendencias automáticas del comercio libre y sin impedimentos entre naciones capitalistas con diferentes niveles de desarrollo. No es el monopolio o la conspiración sobre lo que descansa el desarrollo desigual, sino la libre competencia misma: el comercio libre es un mecanismo para la concentración y la centralización del capital internacional como el intercambio libre dentro de una nación capitalista lo es para la concentración y la centraliza-

89 Las mercancías cuya producción es propia de una sola nación están contempladas, en realidad, en la categoría de mercancías que pueden ser producidas a un costo más bajo en esta nación que en cualquier otra parte. En consecuencia, desde ahora nos referimos solamente a esta última categoría, que es más general.

ción del capital doméstico. Regresaremos a este punto después de considerar los efectos de la inversión directa.

A este propósito, es de interés comentar que el comercio entre naciones capitalistas con más o menos el mismo nivel de desarrollo tendrá un patrón de características diferentes. Consideremos el ejemplo que está en el centro del modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson, en el cual ambos países capitalistas poseen la misma tecnología y el mismo nivel de productividad de forma que la ventaja absoluta es imposible. En este caso límite, factores como el clima, la localización, la disponibilidad de los recursos, la experiencia, las invenciones y, sobre todo, la lucha competitiva entre capitalistas, se vuelven de suma importancia. Se esperaría un patrón de comercio más o menos balanceado en este caso, con una gran variedad de bienes producidos en ambos países, y con la ventaja alternándose en ciertas mercancías en el corto plazo. Esto es completamente diferente del desbalance estructural del comercio PCD-PCS.

#### Efectos de la inversión directa

En el análisis del comercio internacional es tradicional separar los flujos de mercancías de los flujos de capital (inversión directa). La ley de costos comparativos se usa, entonces, para justificar los patrones de comercio de mercancías, mientras que la inversión directa se trata (separadamente) como transferencia de ahorro de las naciones capitalistas ricas a sus parientes pobres<sup>90</sup>. Los países capitalistas subdesarrollados salen entonces doblemente benditos: la abrumadora superioridad productiva de las naciones desarrolladas se manifiesta únicamente en la baratura de sus exportaciones, mientras que su riqueza incomparablemente más grande se manifiesta en una masa de capital deseosa y dispuesta a ir hacia ellos para ayudar a la propagación de la libertad, de la igualdad, de la propiedad y de la Coca-Cola.

La sección anterior ha demostrado que la ley de los costos comparativos no es válida, aun sobre sus propios fundamentos. La concentración y centralización que son inherentes a la producción capitalista son parte del capitalismo mundial como lo son de cualquier entidad individual nacional; ninguna forma de intercambio, sea nacional o internacional, puede hacer

<sup>90</sup> Este es el análisis ortodoxo de los efectos de la inversión directa, aunque se reconoce generalmente que el teorema de nivelación del precio de los factores (derivado del modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson de comercio de mercancías) elimina todas las razones para la presencia de flujos internacionales de capital. Según este teorema, el comercio de mercancías igualará por sí solo las tasas de salarios y de ganancias en todos los países, así que no habrá ningún provecho para la inversión extranjera.

más que dar expresión a las leyes fundamentales de la producción capitalista. En vez de negar la desigualdad del desarrollo, el comercio de mercancías lo afirma y fortalece.

Pero, ¿qué haremos entonces con los análisis existentes de los efectos de la inversión directa?

Por una parte, el análisis económico ortodoxo afirma que la inversión directa "redistribuye los ahorros mundiales"<sup>91</sup> desde las naciones capitalistas ricas hacia las pobres, que tienen la tendencia a eliminar la desigualdad internacional al reducir el crecimiento de los países que invierten y aceleran el crecimiento de los que la reciben. Como tal, ¿no puede compensar los efectos agravantes de la desigualdad del comercio de mercancías?

De otra parte, como he bosquejado antes, tanto el análisis marxista convencional como el de Emmanuel dependen mucho de la exportación del capital como el factor crítico del imperialismo moderno. Pero ambos análisis se basan en la aceptación explícita de la ventaja comparativa (en vez de ventaja absoluta), una ley que, sabemos ahora, es incorrecta. ¿Hasta qué punto, en consecuencia, el derrocamiento de esta ley modifica también una o las dos teorías del imperialismo arriba mencionadas?

Estas consideraciones nos llevan directamente a la pregunta central de esta sección: ¿de qué manera la consideración de la inversión directa modifica la ley del intercambio internacional derivada anteriormente? A fin de contestar, empecemos por desarrollar los determinantes de la inversión extranjera.

Recordemos los resultados de los flujos de capital mercantil (es decir, de mercancías): en promedio, la eficiencia productiva absolutamente mayor del PCD se traduce en precios internacionales más bajos para sus productos. Si consideramos los productos cuyo consumo es común para los dos países<sup>92</sup> el PCD dominará el comercio, y el PCS realizará a duras penas exportaciones solamente en aquellos sectores donde las ventajas locales, como el clima, disponibilidad de recursos, etc., sean tan grandes que puedan compensar su eficiencia generalmente más baja.

Debemos tener presentes los elementos de esta relación. El PCD tiene la ventaja precisamente porque posee una estructura productiva más desarrollada, dos aspectos importantes para nuestro análisis: primero, una tecnología superior; y segundo, una fuerza de trabajo más condicionada a la producción capitalista. El PCS por su parte, tiene una tecnología inferior y

<sup>91</sup> P. B. Kenen, *op. cit.*, p. 29.

<sup>92</sup> En este análisis ignoramos la creación de patrones de consumo, aunque éstos representan un aspecto importante de la internacionalización del capital.



una fuerza de trabajo no acostumbrada todavía al trabajo asalariado. La mayor eficiencia de producción en el PCD se debe, en parte, a su tecnología superior y, en parte, a la mayor productividad directa de su fuerza de trabajo. El término "productividad directa" se refiere al hecho de que, incluso cuando las dos fuerzas de trabajo utilicen la misma tecnología, la fuerza de trabajo del PCD probablemente producirá un mayor producto a causa de su mayor acondicionamiento a la producción capitalista, su mayor familiaridad con las máquinas, etcétera.

Sobre la base de estas diferencias, el capital mercantil facilitará el comercio entre los dos países en aquellas mercancías que son de uso en uno u otro país. Pero nótese que, mientras las diferencias en el desarrollo se manifiesten de las maneras mencionadas arriba, los medios de producción de los dos países no se encontrarán entre las mercancías de intercambio: los capitalistas de cada país utilizarán los medios de producción consistentes con su nivel general de desarrollo.

El capital mercantil, no obstante, lleva necesariamente consigo la posibilidad de modernización: los capitalistas del PCS pueden (y lo hacen) cambiarse a la tecnología superior del PCD. Pero hay muchos factores que van en contra de esto; el costo y la escala mucho mayores de las técnicas avanzadas, la compleja interdependencia necesaria entre diferentes técnicas para que cualquiera de ellas sea viable, y la necesaria mayor socialización de la fuerza de trabajo. Por estas razones, la modernización desde adentro como tendencia inherente de las relaciones comerciales, es generalmente anulada por otra tendencia inherente más poderosa: la modernización desde afuera, o inversión directa<sup>93</sup>.

Precisamente aquellos factores que van en contra de una modernización desde adentro tienen la tendencia a favorecer la inversión directa: los capitalistas del PCD tienen mucho más capital disponible para invertir, conocen bien las técnicas modernas y tienen acceso a todos los trabajadores con la especialización necesaria. Pero el factor más importante que favorece a la inversión directa, como veremos, es el bajo nivel de salarios en el PCS.

Durante el análisis del comercio de mercancías, las diferencias de salario no parecían ser un factor importante. En el caso de precios directos, el precio se determina inmediatamente por el valor; los salarios afectan solamente las tasas de ganancia. En el caso de precios de producción, como la tasa

93 Esto de ninguna manera implica que sea imposible para un PCS particular modernizarse desde adentro, como tampoco es imposible para un país capitalista pequeño particular dar el salto entre los grandes. Dentro del alcance de este capítulo únicamente me ocupo de analizar las tendencias abrumadoras del libre comercio y de la competencia entre naciones capitalistas.

de salarios afecta la tasa promedio de ganancia, puede influir el grado de desviación entre precios de producción individuales y precios directos; pero el precio medio está todavía directamente vinculado al valor. Hasta este punto, por lo tanto, ha sido necesario centrarse en las diferencias en la eficiencia productiva como las manifestaciones más importantes del desarrollo desigual, aun cuando las diferencias de tasas de salarios entre PCD y PCS sean sintomáticas en grado sumo de la disparidad entre sus niveles de desarrollo. Sin embargo, una vez admitimos la posibilidad de movimientos internacionales de capital industrial, las disparidades salariales entre países capitalistas se vuelven un factor importante en sí mismo.

Consideremos el caso de un capital individual en el PCD. Si ignoramos los costos de transporte, el mismo precio rige en todas partes. Así, se necesitará más o menos la misma cantidad de oro para construir y aprovisionar una cierta clase de fábrica en cualquier parte del mundo: la única diferencia entre países vendrá de los diferentes costos de la fuerza de trabajo, es decir, de los efectos combinados de las diferencias en productividad directa y las diferencias entre tasas salariales.

En *El intercambio desigual...*, Arghiri Emmanuel señala que, aunque la productividad directa del trabajo es generalmente más baja en el PCS, el nivel de salarios es todavía más bajo: mientras que la productividad directa "del trabajador promedio en las áreas subdesarrolladas es de 50 a 60% de la productividad del trabajador promedio en las áreas industrializadas... el salario promedio en los países desarrollados es cerca de 30 veces el salario promedio en los países atrasados..."<sup>94</sup>. Esto significa que aunque se necesita aproximadamente el doble de trabajadores en el PCS para producir el mismo producto de una fábrica dada, que lo que se necesitaría en el PCD, cada trabajador cuesta solamente 1/30 al capitalista del PCD de lo que costarían los trabajadores en su país; el efecto neto es que la nómina promedio para una fábrica localizada en el PCS sería 1/15 de lo que sería en su país: la mano de obra barata atrae la inversión extranjera.

Debemos enfatizar a este respecto que la mano de obra barata no es la única fuente de atracción para la inversión extranjera. Todo lo demás igual, las materias primas baratas, un buen clima y un lugar propicio (si consideramos los costos de transporte) también son importantes para hacer atractivos al capital extranjero ciertos sectores de producción. Pero estos factores son específicos en escasas ramas tan sólo, mientras que la mano de obra barata es una característica social general en los PCS, cuyas implicaciones

94 A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 48.

se extienden a todas las áreas de la producción, aun aquéllas que todavía están por ser creadas.

Una consecuencia inmediata que resulta al considerar la inversión directa es que las industrias de exportación de los PCS sobresalen como el primer objetivo del capital extranjero. Como hemos visto cuando tratamos los flujos de capital mercantil, los únicos sectores del PCS capaces de sobrevivir son los de aquellos productos que no tienen una contraparte extranjera, así que no enfrentan competencia de las importaciones, y aquéllos que enfrentan competencia extranjera pero que pueden sobreponerse debido a las ventajas locales, tales como materias primas abundantes, etc., que les permiten compensar su tecnología generalmente inferior y su productividad laboral más baja. Este último grupo de sectores, si existen, se vuelven los sectores exportadores del PCS. Y una vez que la posibilidad de inversión foránea se toma en cuenta, estos sectores de exportación se vuelven los candidatos principales para la toma extranjera: aun cuando los capitalistas extranjeros tuvieran que traer trabajadores de su propio país, su superior tecnología todavía les permitiría aprovecharse de las materias primas baratas, etc., para obtener ganancias excepcionales; además, puesto que la mano de obra en el PCS está disponible a un costo neto más bajo<sup>95</sup> los sectores de exportación empiezan a parecer todavía más atractivos a los inversionistas extranjeros.

Los sectores que se confinan únicamente a la producción doméstica no están exentos de este proceso. En tanto existan dentro de este grupo ciertas industrias en las que la tecnología superior del capital extranjero y el costo neto más bajo de la mano de obra permitan a los capitalistas de un PCD sacar ganancias mayores que en su propio país, estas industrias también serán presa de la invasión extranjera.

En todos los sectores sujetos a esta disciplina el capital extranjero entra, porque al vender a los precios existentes, o aun más bajos, puede disfrutar de una tasa de ganancia más alta que la vigente en su país. Los precios existentes, sin embargo, son los precios de producción de estos sectores, que incorporan la tasa media de ganancia del PCS. A primera vista parecería que la inversión directa iría solamente del PCD al PCS si la tasa media de ganancia del primero fuera más alta que la del segundo —a causa de salarios más bajos, por ejemplo, en el PCS. Pero esto no es necesario. Por medio de la modernización desde afuera, el capital extranjero rebaja el precio de costo de una mercancía y aumenta su rentabilidad. Así, aunque la tasa nacional de ganancia en el PCS fuera inferior a la del PCD, los sectores moderni-

<sup>95</sup> El costo neto se refiere en este caso al hecho de que la menor productividad directa de la fuerza de trabajo en el PCS es compensada con creces por las tasas de salarios aún más bajas.

zados por el capital extranjero podrían rendirle una tasa más alta que los dos promedios nacionales<sup>96</sup>.

Por consiguiente, sin tomar en cuenta las diferencias reales en las tasas medias de ganancia de los dos países, el capital extranjero tratará de entrar a las industrias en las que pueda disfrutar de ganancia mayor (con los precios actuales) que en su país. Mientras lo hace, sin embargo, la competencia entre capitales extranjeros por estas ganancias en exceso llevará a un aumento en la oferta de las mercancías producidas, forzando sus precios a la baja y, en consecuencia, reduciendo las ganancias excedentes que los atrajeron en un primer momento. Dondequiera que pare este proceso, es claro que terminará reduciendo los precios en las industrias escogidas hasta que el capital extranjero invertido en ellas gane la misma tasa de ganancia que en su país.

Desde el punto de vista del capital local, los efectos de la inversión extranjera serán desastrosos, por lo general. Los precios que existían antes de la modernización desde afuera eran precios de producción que incorporaban la tasa media de ganancia en el PCS. Cuando estos precios son forzados hacia abajo por el influjo de capital extranjero, los capitalistas locales serán expulsados del comercio a áreas todavía no afectadas o a nuevas industrias creadas para satisfacer las necesidades de los sectores dominados por el extranjero.

Hasta ahora nos hemos confinado al análisis de los efectos de la inversión directa en industrias que ya existían en el PCS. Dado que solamente unas pocas industrias sobrevivirían a los rigores del comercio de mercancías, la pregunta que surgió fue: ¿ayudará la inversión directa a compensar la devastación de la competencia de importaciones extranjeras, o empeorará las cosas?

Desde el punto de vista del capital local, la respuesta parece ser inequívoca: ¡jempeorará! Luchando para explotar a sus trabajadores en paz, los capitalistas locales se encuentran rodeados por demonios extranjeros: en primer lugar, sus industrias son arruinadas por importaciones baratas y, después, las que sobreviven, ¡son tomadas por el capital extranjero! No es de extrañar que el proteccionismo se convierta en su religión.

La invasión y la absorción de las industrias existentes en el PCS no agota las posibilidades inherentes a la inversión directa. Debe recordarse que todos los

<sup>96</sup> Supongamos que la tasa media de ganancia en el PCS fuera 10%. Si el cobre tuviera un precio de costo  $D = 100$  onzas de oro, su precio de producción (antes de la inversión directa) sería  $D' = 110$  onzas. Ahora, aun si la tasa promedio de ganancia en el PCD fuera 15%, el capital extranjero trataría de entrar en la producción de cobre en el PCS si por medio de la modernización pudiera rebajar el precio de costo del cobre, digamos a 80 onzas, puesto que entonces, al precio actual del cobre de 110 onzas, o aun más bajo, este capital extranjero podría recibir una tasa de ganancia mayor que el 15% que recibiría en su país.

capitales compiten uno contra otro. Esto significa que cuando el capital proveniente del PCD toma la forma de inversión extranjera compite no solamente con el capital del PCS sino también con el capital que quedó en su país. Allí donde puede aprovechar la mano de obra barata del PCS, el capital nuevo en el PCD se puede erigir en oposición a las industrias existentes en su país, abriendo fábricas en el extranjero y exportando los productos (más baratos).

Vemos entonces que la atracción de la mano de obra más barata para el capital extranjero puede ir en detrimento, no solamente del capital local en el PCS, sino también de ciertos tipos de capital en el PCD. Esta es la razón por la que el llamado al proteccionismo resuena en ambos lados de la brecha del desarrollo. Allí donde el capital mercantil domina, o donde la inversión extranjera todavía no amenaza al capital del país de origen, se escucha solamente el gemido lastimero de los capitalistas del PCS reclamando el proteccionismo. Pero cuando la inversión extranjera se desarrolla, al punto de competir con la producción misma del país de origen, la protección se vuelve rápidamente la realidad del momento. Solamente quedan los partidarios del libre comercio, ofreciendo en venta incansablemente la medicina patentada de los costos comparativos.

Desde un punto de vista nacionalista, los efectos de la inversión directa sobre el PCS aparecen mezclados. Hemos visto que el comercio mercantil será dominado por el PCD; el PCS surgirá como perpetuamente endeudado y también perpetuamente en déficit.

En cuanto el capital extranjero invade las industrias sobrevivientes añade el insulto al daño, aumentando la dependencia del PCS con relación al mundo capitalista desarrollado. La inversión directa, es verdad, reduce los precios y moderniza las industrias; pero, como lo enfatiza Emmanuel, los precios de exportaciones rebajados son realmente una pérdida para la nación como un todo, puesto que constituyen un deterioro de los términos de intercambio y, por consiguiente, un empeoramiento de la balanza comercial. Además, lo importante para Emmanuel sería el hecho de que tanto la modernización como la disminución de precios son mecanismos por los cuales la plusvalía producida por los trabajadores del PCS se transfiere realmente a los capitalistas extranjeros. Ello, argumenta, hace más grande la brecha entre países desarrollados y países subdesarrollados fortaleciendo a los ricos y debilitando a los pobres: "La riqueza genera riqueza... La pobreza genera pobreza"<sup>97</sup>.

97 A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 131.

Emmanuel no ve, sin embargo, que la inversión extranjera puede también trasladar industrias del PCD al PCS para aprovechar las ventajas de mano de obra barata. En la medida en que esto se cumpla, la capacidad de exportación del PCS se fortalece (aunque bajo el control del capital extranjero) al añadir los nuevos sectores. Este lado de la inversión extranjera tenderá a mejorar la balanza comercial de la nación subdesarrollada y a crear nuevas fuentes de empleo para sus trabajadores.

Pero el error fundamental en el análisis de Emmanuel es más profundo: puesto que acepta la ley de costos comparativos como válida sobre sus propios fundamentos, se ve obligado a echar toda la culpa de la desigualdad internacional a los efectos de la inversión directa. Puesto que identifica los salarios más bajos del PCS como el factor básico que motiva a la inversión extranjera, Emmanuel debe argumentar que la solución al problema del desarrollo desigual es nivelar los salarios entre países. Al hacerlo, el flujo de capital industrial del PCD al PCS cesaría y con él todos sus efectos deletéreos.

Pero sabemos que, en realidad, la ley de costos comparativos de Ricardo es incorrecta: independientemente de la inversión directa, el intercambio de mercancías, por sí mismo, traerá como resultado la pobreza del PCS. Al contrario, la inversión directa puede ser una "compensación" de cierto tipo, si bien finalmente intensifica la desigualdad del desarrollo: las entradas de capital extranjero, aunque puedan ser reembolsadas en forma multiplicada debido a las repatriaciones de ganancias son, no obstante, una fuente importante de préstamos de largo plazo para compensar los déficit de comercio crónicos. En esta medida son generalmente preferibles a los flujos de capital financiero volátil sobre los cuales se basan los préstamos a corto plazo. Además, como hemos señalado arriba, la inversión directa puede llevar a la creación de nuevas industrias en el PCS que pueden ayudar a reducir su déficit comercial, así como a aumentar el empleo dentro del país.

El aspecto básico, que la solución propuesta por Emmanuel pasa completamente por alto, es que se está condenado si se hace y también condenado si no se hace. Lo que Emmanuel ve como una desigualdad entre naciones es en realidad la manifestación internacional de la desigualdad entre capitales, inherente al desarrollo necesariamente desigual de las relaciones capitalistas de producción. La concentración y centralización como tendencias inherentes al desarrollo capitalista son válidas en el plano internacional y en el nacional. En uno u otro caso, los patrones de intercambio son síntomas y no causas, de estas leyes fundamentales. La nivelación internacional de tasas de salarios no puede resolver el problema del desarrollo desigual en el capitalismo más de lo que la supresión de un síntoma puede

curar la enfermedad. El problema está en el capitalismo, no en sus síntomas: reclamar el mismo salario en todas partes es en realidad argumentar que la explotación de los trabajadores debería ser igual en todos los países<sup>98</sup> sin discriminación de raza, de color, de religión o de país de origen. Democrático es, sin duda, pero limitado en sus implicaciones.

### Transferencias de valor

Uno de los resultados obtenidos en la sección anterior fue que la inversión extranjera ayuda a crear la estructura típicamente dualista de las exportaciones de los PCS. Necesitamos examinar a continuación la consecuencia que pueda tener esta estructura dual para las transferencias de valor entre países<sup>99</sup>. Comenzaremos por señalar que hay dos tipos principales de transferencias por considerar<sup>100</sup>.

Los tipos de transferencias más familiares son los relacionados con la formación de una tasa general de ganancia. Las industrias que tienen altas composiciones orgánicas ( $C/V$ ) tendrán precios de producción por encima de los precios directos, mientras aquéllas con bajas  $C/V$  tendrán precios de producción por debajo de los precios directos. De esta manera la formación de precios de producción transfiere plusvalía de las industrias con baja composición orgánica hacia las de más alta composición.

Estas transferencias de valor entre industrias surgen de las desviaciones de los precios de producción con respecto a los precios directos—esto es, de los precios correspondientes al valor social. Pero la formación de un valor social de industria implica transferencias de valor en el interior de una in-

98 Esto, también, es lógicamente imposible. El nivel de vida (el salario real) de los trabajadores en cualquier país debe estar limitado, al fin de cuentas, por el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas. ¿Por medio de qué magia podrá el trabajador de la India alcanzar el mismo nivel de vida que el trabajador norteamericano? El producto social total per cápita en la India—usando cualquier índice—es más bajo que el salario real del trabajador norteamericano. Incluso si los trabajadores de la India consumieran su producto social entero, las diferencias de salario real no serían eliminadas—pero naturalmente el capital de la India lo sería. Así el incentivo para la inversión extranjera—las diferencias salariales—permanecería, mientras que la competencia—los capitalistas locales—habría desaparecido hace mucho tiempo!

99 Las transferencias de valor a que nos referimos aquí son las ocasionadas por las desviaciones de precios en relación con los precios directos. En tal medida son muy diferentes de la repatriación de utilidades, intereses, etc., que son transferencias de los distintos componentes de la ganancia en general (esto es, de la ganancia de empresa, interés, rentas, regalías, dividendos, etcétera).

100 En realidad hay un tercer tipo de transferencias de valor, desde la pequeña producción de mercancías hacia la producción capitalista. No obstante su importancia para adelantar cualquier análisis concreto, queda por fuera del alcance de la presente discusión.

dustria, ya que el valor social es en sí mismo el promedio de los valores individuales de diferentes productores ubicados dentro de la industria.

En una industria diferentes productores trabajarán, en general, bajo diferentes condiciones de producción. Ello debido, en parte, a diferencias de fertilidad de tierras y minas y, en parte, a diferencias en los métodos de producción. En este último caso, mientras los productores más inferiores tienden a ser progresivamente marginados la introducción permanente de nuevos métodos de producción tiende a convertir los capitales previamente superiores en relativamente inferiores de tal manera que en algún momento coexistirán varios métodos diferentes.

Todos los productores de una industria compiten en el mismo mercado sin importar cuáles sean sus condiciones de producción. Y lo que importa en el mercado es la cantidad total de producto, por lo tanto, la cantidad total de tiempo de trabajo abstracto requerido para su producción. En esta medida, cada mercancía representa en el mercado el tiempo de trabajo promedio y, en consecuencia, las condiciones promedio de producción<sup>101</sup>. Las mercancías producidas bajo mejores condiciones que las del promedio tendrán valores individuales inferiores al valor social (medio), puesto que producir las toma menor tiempo de trabajo que el promedio; por su parte, aquéllas producidas en peores condiciones que el promedio tendrán valores individuales más altos que el valor social.

Se deduce que si la mercancía fuera vendida a un precio proporcional a su valor social (es decir, a su precio directo), los capitales más eficientes realizarían más valores de los que producen, ya que tienen valores individuales bajos. Y al contrario para los capitales menos eficientes. En otras palabras, los precios directos implican que dentro de una industria dada, la plusvalía es transferida desde los productores menos eficientes a los más eficientes<sup>102</sup>.

Desde luego, las mercancías se venden en promedio a sus precios de producción, no a sus precios directos. Pero las transferencias netas de valor involucradas son, no obstante, las resultantes de dos distintos tipos de transferencias: intra-industria, que dependen de las diferencias entre productores individuales y productores promedio dentro de la misma industria; e inter-industria, que dependen de diferencias en las composiciones orgánicas de los productores medios en diferentes industrias. Para cualquier conjunto individual de capitales, definido, por ejemplo, por su localización, nacionalidad o grado de desarrollo, la transferencia neta de plus-

101 K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vol. 6, pp. 227-228.

102 Aquí definimos la eficiencia en el mismo sentido de la ventaja absoluta en secciones anteriores.

valía será la suma de los dos efectos<sup>103</sup>. El Cuadro 7 resume la dirección de las transferencias. El primer signo en cada casilla se refiere al efecto de la eficiencia y el segundo al efecto de transformación.

CUADRO 7  
TRANSFERENCIAS DE VALOR

	ALTA C / V	BAJA C / V
ALTA EFICIENCIA	+ / -	+ / -
BAJA EFICIENCIA	- / +	- / -

Regresemos a la típica estructura dual del sector exportador del PCS: unos pocos productores muy eficientes en industrias de alta composición orgánica (petróleo, cobre, etc.) y algunos productores poco eficientes en industrias de relativamente baja composición orgánica (por ejemplo, producción agrícola)<sup>104</sup>. En este caso sólo nos referimos a los capitales que producen dentro del PCS y existen en el mercado mundial, bien como exportadores o como competidores domésticos de importaciones foráneas.

En el Cuadro 7 es claro que el primer conjunto de capitales ganará el doble de plusvalía mediante la formación de precios de producción internacionales, mientras que el segundo perderá el doble. Por lo tanto, para el país como un todo, el efecto neto es bastante ambiguo. Incluso, sería perfectamente posible tener todos los modelos estructurales de desarrollo desigual internacional que derivamos anteriormente de la ley del valor, y al mismo tiempo tener una transferencia neta de valor de cero, o aun positiva, para el sector exportador del PCS tomado en conjunto. Una transferencia positiva podría ocurrir si, como parece ser empíricamente cierto, la porción moderna del sector exportador del PCS fuera más grande que la atrasada<sup>105</sup>.

Es posible, desde luego, que aun si lo anterior fuera cierto para los sectores exportadores en conjunto, el país mismo puede perder valor en su com-

103 Estos efectos conjuntos conforman la base del análisis de Marx de los diferenciales de rentabilidad intra-industriales. La teoría de la renta de la tierra aparece como un caso especial (K. Marx, *El capital*, ed. cit., T. III, Vols. 6 y 8, C. X y Sección Sexta).

104 S. Amín, *op. cit.*, pp. 57-58. Nótese que en cuanto a este aspecto no hacemos referencia a la propiedad de estas industrias de exportación —es decir, si son extranjeras o locales.

105 Amín sostiene que en 1966 tres cuartas partes de las exportaciones del PCS fueron producidas por el "sector capitalista ultramoderno (petróleo, minería y procesamiento primario de minerales, plantaciones modernas...)"; S. Amín, *op. cit.*, p. 57.

pra de importaciones. Esto sería cierto, por ejemplo, si los productores de estas importaciones en el PCD fueran muy eficientes en las industrias superiores al promedio, de tal manera que su precio de producción sería más alto que su valor individual<sup>106</sup>. En este caso, como comprador de estas mercancías el PCS sufriría una pérdida de valor por el lado de sus importaciones. Cuando este hecho se presenta junto con la posibilidad de una ganancia de valor por el lado de las exportaciones, es claro que el efecto neto puede fácilmente ser cero.

Pero ¿cambiará todo esto la consideración de diferencias de salarios? En una palabra: no. Para ver porqué, modifiquemos los análisis previos suponiendo salarios y tasas de plusvalía altos en el PCD, bajas tasas de plusvalía y salarios en PCS, manteniendo al tiempo el salario medio y la tasa de plusvalía mundiales sin cambio<sup>107</sup>.

El punto más sencillo para comenzar es la transferencia de valor en el interior de cualquier industria, surgida de las diferencias entre valores individuales y valores sociales. Para cualquier capital individual un cambio en su tasa de plusvalía causado por un cambio en la tasa de salario alterará la división de la jornada de trabajo en tiempo de trabajo necesario y excedente. Pero esto no cambiará en sí misma la duración de la jornada de trabajo y, por lo tanto, no modificará el valor agregado por el trabajo vivo; tampoco cambia el valor transferido por este trabajo. Los cambios del salario, en otras palabras, modifican la rentabilidad de capitales individuales pero no su productividad; dejan intacta la estructura de los valores individuales y valores sociales. De esto se concluye que los diferenciales de salarios entre países no tienen ningún efecto en las transferencias de valor intra-industria ocasionadas por la formación de valores sociales.

Los efectos de las diferencias de salarios, en las transferencias de valor entre industrias que surgen de la formación de precios de producción, son un poco más complejas, ya que cualesquiera diferenciales salariales entre países que dejen sin cambio la tasa media de ganancia mundial en valor dejan, en general, los promedios de la industria intactos. Pero para los dos

106 Incluso esta posibilidad no es de ningún modo obvia. El famoso estudio de Leontief (*op. cit.*, Parte I) encuentra que las exportaciones de los Estados Unidos son menos intensivas en capital que su producción en conjunto. Puesto que los Estados Unidos son tan importantes en el mercado mundial, esto sugiere que las importaciones del PCS podrían estar en el promedio o aun por debajo de los sectores del mercado mundial con C/V media.

107 Marx hace énfasis en que la tasa de plusvalía depende solamente de la duración de la jornada de trabajo y del valor de la fuerza de trabajo, y no de la productividad de los trabajadores. La conclusión de que los diferenciales de salario inter-regionales implican diferenciales opuestos en tasas de plusvalía, está basada implícitamente en el supuesto de que los bienes-salario en cada país son en primer lugar valores internacionales.

conjuntos de industrias mundiales en los que el sector exportador del PCS está inscrito, los efectos son opuestos y tienden a cancelarse mutuamente. En el sector mundial de alta  $C/V$ , los capitales localizados en el PCS son los productores de más alta productividad, lo que implica que por iguales cantidades de producto requieren menos tiempo de trabajo que sus contrapartes PCD. Lo contrario es verdad en el sector mundial de baja  $C/V$ . Si la proporción media mundial de empleo de los PCS en relación con los PCD, está entre las tasas de empleo PCS/PCD de cada uno de los dos sectores mundiales descritos arriba, cualesquiera diferenciales salariales que dejen el salario medio mundial inalterado tenderán a elevar la tasa de salario media en las industrias de alta  $C/V$  (donde predominarán los más altos salarios de los productores del PCD debido a su relativamente alto empleo por unidad de producto), y a bajarla en las industrias de baja  $C/V$ . Esto implica una tasa de plusvalía disminuida y, por lo tanto, menores tasas de ganancia en valor en el primer sector y tasas acrecentadas en el segundo.

Debe recordarse que en ausencia de diferenciales de salario, el sector de alta composición orgánica tiene una tasa de ganancia en valor menor que la media mundial, y el sector de baja  $C/V$ , una tasa en valor superior a la media mundial. Dado que los diferenciales salariales entre países tienden a hacer disminuir la tasa media de ganancia en valor de la industria en el primer sector y a elevarla en el segundo, los diferenciales entre las tasas de ganancia en valor sectoriales y la media mundial se incrementan. Esto, a su vez, implica que en presencia de diferencias de salarios entre países la formación de precios de producción internacionales requerirá una gran transferencia de plusvalía hacia el sector de alta  $C/V$ , pero también una transferencia considerable desde el sector de baja  $C/V$ . En consecuencia, el Cuadro 7 constituye una descripción válida de los diferentes tipos de transferencias de plusvalía. El único efecto de los diferenciales salariales es incrementar las magnitudes de estos dos flujos opuestos, con lo cual es aún perfectamente posible obtener una transferencia neta de plusvalía igual a cero, entre países.

En resumen: los diferenciales salariales entre países no afectan necesariamente *per se* las transferencias netas de valor entre industrias o entre capitales en una industria. Tales diferenciales, por lo tanto, no dan origen necesariamente a una transferencia neta de plusvalía entre países del mercado capitalista mundial.

De esto no se concluye, por supuesto, que las diferencias de salarios no tengan consecuencias para los capitales individuales. Para cualquier capital localizado en el PCS el bajo salario existente significa mayor extracción de plusvalía de un número dado de trabajadores, y, por ende, más altas ganancia-

cias. Incluso si las transferencias de plusvalía permanecen constantes, la masa de plusvalía producida es mayor y, por lo tanto, la masa de plusvalía rea-lizada bajo la forma de ganancia también lo es. Para los capitales más eficientes de alta  $C/V$  localizados en el PCS, la alta rentabilidad que obtienen de su mayor eficiencia es incentivada por los bajos salarios regionales. Y para los capitales poco eficientes de baja  $C/V$  localizados en el PCS, los bajos salarios tienden a compensar su baja productividad, con lo cual pueden convertirse en un medio de perpetuar métodos de producción atrasados, que sobreviven (e incluso pueden prosperar) a causa de esos mismos salarios.<sup>108</sup>

En el Apéndice de este Capítulo se presenta un ejemplo numérico como ilustración de todos los fenómenos descritos.

Lo importante de todo esto es que el subdesarrollo de los PCS no necesariamente implica una transferencia negativa de valor de su parte. Ello sólo sirve para subestimar la cuestión más importante de que el desarrollo desigual ocasionado por la competencia internacional yace en el centro de la cuestión, y no alguna transferencia de valor que pueda o no resultar de este desarrollo desigual. Aun con una transferencia de valor neta igual a cero todas las fuerzas que analizamos anteriormente continuarían profundizando el "desarrollo del subdesarrollo".

Con el fin de que se tenga plena claridad sobre estas materias, es necesario hacer una breve referencia de las implicaciones que la discusión adelantada tiene para las teorías actuales del intercambio desigual, específicamente para las versiones expuestas por Emmanuel, Amín y Mandel.<sup>109</sup> Aunque razones de espacio impiden una discusión detallada sobre estos autores, pueden, sin embargo, hacerse algunas observaciones generales.

El trabajo de Arghiri Emmanuel es el pionero en este campo. En efecto, Emmanuel supone que cada país es el único productor de sus productos<sup>110</sup> y que las industrias de alta  $C/V$  del mercado mundial están concentradas en los PCD y las de baja  $C/V$  en los PCS. Ignora así por completo las transferencias intra-industria. Puesto que la formación de precios de producción

<sup>108</sup> Marx señala que los bajos salarios pueden impedir la mecanización y por lo tanto el crecimiento de la productividad del trabajo, porque cuando los salarios son bajos los ahorros de capital variable debidos al desplazamiento de trabajadores por máquinas pueden no ser suficientes para compensar los mayores flujos de capital constante necesarios para la mecanización. K. Marx, *El capital*, ed. cit. T. I, Vol. 2, C. XIII, pp. 480-481.

<sup>109</sup> A. Emmanuel, *op. cit.*; S. Amín, *op. cit.*, y *The End of a Debate*, manuscrito, Instituto Africano de las Naciones Unidas para el Desarrollo Económico y la Planificación, septiembre de 1973; y Ernest Mandel, *Late Capitalism*, ed. cit. Una versión anterior de este ensayo contenía una crítica más detallada de las teorías del intercambio desigual. Tal sección, dejada por fuera de este capítulo por falta de espacio, está disponible mediante solicitud al autor.

<sup>110</sup> A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 421.

transfiere plusvalía de las industrias de alta  $C/V$  a las de baja  $C/V$ , y puesto que las disparidades de salarios entre países exacerban en gran medida esta transferencia, Emmanuel concluye que la existencia de precios de producción internacionales provoca un amplio y persistente drenaje de plusvalía para los PCS. De ahí el término "intercambio desigual" <sup>111</sup>.

Ernest Mandel se ubica en el polo opuesto de Emmanuel; empieza por rechazar la noción de que las tasas de ganancia se nivelan internacionalmente. Con ello ignora por completo las transferencias inter-industria <sup>112</sup>. En su lugar, enfatiza las diferencias entre valor individual y social (esto es, valor internacional) una comparación que, desde luego, solamente es válida para un productor diferente de la misma mercancía (es decir, en la misma industria) <sup>113</sup>. Los exportadores del PCS se caracterizan como productores poco eficientes en las industrias de baja  $C/V$ . Lo contrario es cierto para los exportadores del PCD. Como no existe nivelación de las tasas de ganancia, las únicas transferencias de valor posibles son las que se originan de los productores poco eficientes a los más eficientes, lo que es, dicho sea de paso, independiente de las diferencias salariales regionales. Así, la derivación que efectúa Mandel del intercambio desigual es el extremo polar de la hecha por Emmanuel, quien lo ubica en las transferencias de valor inter-industria, mientras que Mandel lo hace en las transferencias intra-industria.

Por último, tenemos la posición de Samir Amín, quien comienza insistiendo en que los exportadores del PCS están caracterizados por la estructura dual derivada anteriormente: productores altamente eficientes con alta  $C/V$  en un amplio sector ultramoderno y productores poco eficientes con baja  $C/V$  en el pequeño sector atrasado <sup>114</sup>.

En este aspecto Amín comete un error crucial en su análisis. Hemos señalado ya que dentro de una industria la competencia obliga a todos los productores a vender al mismo precio. Esto significa que, como los productores tienen eficiencias distintas, tendrán diferentes costos unitarios, aunque el mismo precio de venta, y tendrán, en general, desiguales tasas de ganancia. Dentro de una industria las tasas individuales de ganancia gene-

111 Emmanuel indica que solamente la transferencia ocasionada por disparidades de salario entre países es específica para la relación PCS - PCD. Por esto denomina sólo a esta porción de la transferencia total "intercambio desigual". *Ibid.*, p. 161.

112 E. Mandel, *op. cit.*, p. 353.

113 *Ibid.*, pp. 351, 358.

114 Amín rechaza sobre bases empíricas la noción de Emmanuel de que los productos de cada país son específicos de él solamente (S. Amín, *End of the Debate*, *op. cit.*, pp. 35-36). Amín argumenta en cambio que las exportaciones del PCS son a la vez no específicas y producidas bajo una estructura típicamente dualista. S. Amín, *Accumulation...*, *op. cit.*, pp. 57-58.

ralmente diferirán. Mientras la competencia de capitales nivela las tasas medias de ganancia a lo largo de las industrias, al mismo tiempo diferencia las tasas de ganancia individuales dentro de una industria. Amín, sin embargo, parece no estar enterado de esto y en sus ejemplos numéricos supone nivelación de las tasas de ganancia tanto entre industrias (como Emmanuel) como dentro de industrias. Naturalmente, este procedimiento erróneo lo lleva a proclamar que su tratamiento de la cuestión "constituye el más fuerte argumento en apoyo de su [de Emmanuel] punto de vista" <sup>115</sup>. En realidad las condiciones que analiza Amín lo deberían llevar a la conclusión exactamente opuesta: que no existe una tendencia necesaria para la transferencia neta del valor desde el PCS hacia el PCD.

El avance de Amín sobre Emmanuel es su insistencia en el carácter dualista de las exportaciones del PCS, una caracterización compartida por Mandel. Pero el error de Amín es su confusión de la competencia dentro de una industria con la competencia entre industrias, lo que lo lleva a esperar iguales tasas de ganancia aun dentro de una industria -y, en consecuencia, para cualquier capital individual. En cierto sentido Mandel también comparte el error de Amín, ya que esta equivocación implica que la tasa de ganancia será igual para cualquier conjunto de capitales, así como para los de un país particular. Y es precisamente esta expectativa implícita la que lleva a Mandel a rechazar la nivelación internacional de las tasas de ganancia sobre la base de que las tasas de ganancia difieren sistemáticamente por país <sup>116</sup>. Pero, como los análisis previos de transferencia de valor lo indican y como lo ilustra el ejemplo numérico del Apéndice, una diferencia sistemática por país es perfectamente consistente con la nivelación a lo largo de las industrias.

Para terminar, es útil anotar que podemos describir de una forma más sencilla las condiciones bajo las cuales se presenta una transferencia neta de valor de los países capitalistas subdesarrollados a los desarrollados. Representemos con  $X_u$  y  $M_u$  las cantidades (realmente un vector de cantidades) de las exportaciones e importaciones del PCS, respectivamente. Con  $P^{xu}$  representemos el precio directo individual de las importaciones del PCS (que es, por lo tanto, el precio directo individual de las exportaciones del PCD hacia el PCS). La transferencia neta de valor para el PCS es <sup>117</sup>:

115 S. Amín, *Accumulation...*, *op. cit.*, p. 57.

116 E. Mandel, *op. cit.*, p. 353.

117 Siempre podremos descomponer esta transferencia neta en transferencias intra e inter-industria introduciendo valores sociales (precios directos promedio) en el análisis y, en tanto que los precios de mercado difieren de los precios de producción, introduciendo los segundos también. Tal descomposición nos permitiría identificar los distintos componentes de la transferencia neta, pero no cambiaría, por supuesto, su magnitud.

$$T = P_v M_v - P_v X_v$$

Si este término es negativo, el PCS recibe importaciones de un valor menor que el valor de sus exportaciones.

En el Apéndice de este Capítulo he intentado ofrecer ilustración numérica para los argumentos lógicos que he expuesto en el texto. Esta ilustración, y el análisis que la precede, no están elaborados para sostener que las transferencias de plusvalía no existen. Su finalidad es enfatizar que estas transferencias, cuando ocurren, son en sí mismas fenómenos del desarrollo desigual internacional, no sus causas principales. Su significado, en realidad su dirección neta, debe ser evaluado a la luz de esta concepción.

#### RESUMEN Y CONCLUSIONES

El propósito de este Capítulo ha sido trabajar alrededor del tratamiento de las leyes del intercambio internacional desde la perspectiva marxista. Esta es una tarea teórica que tiene sus raíces en la ley del valor tal como ha sido desarrollada en los sucesivos volúmenes de *El capital*. En esa medida, este análisis no se plantea como un sustituto de la realidad concreta del comercio internacional o de su desarrollo histórico. No se realiza ningún esfuerzo, por ejemplo, para explicar las raíces históricas del intercambio desigual ni se aborda el tratamiento de la acumulación originaria. En cambio, el interés es mostrar que el desarrollo desigual es inherente a la interacción internacional de las naciones capitalistas. Sólo sobre estas bases podemos distinguir el imperialismo como una etapa en el desarrollo capitalista, del desarrollo desigual como una tendencia inmanente en todas las etapas.

Pero la cuestión tiene también otros aspectos. La teoría ortodoxa del comercio internacional ha sido siempre, como Amín lo señala, una "ideología de la armonía universal"<sup>118</sup>. Y la base teórica de esta ideología ha sido a su vez la ley de los costos comparativos, una ley que, bajo varios ropajes, siempre ha proclamado que en el capitalismo competitivo el comercio internacional eliminará las desigualdades entre naciones.

En su forma original esta ley fue presentada por David Ricardo como la extensión de su teoría del valor-trabajo al terreno del comercio internacional. Y debido a la ligera similitud existente entre las teorías del valor de Marx y las de Ricardo, la ley ricardiana pronto fue aceptada como una ley

118 S. Amín, *Accumulation...*, op.cit., p. 6.

también de Marx. La teoría ortodoxa, por otra parte, al mismo tiempo que rechaza la teoría del valor de Ricardo, se apropia de su ley del comercio internacional para introducirla en su propio marco teórico. De tal manera esta ley llegó a ser ampliamente aceptada por marxistas y no marxistas a la vez.

Desde luego, la ley ha estado siempre en profunda contradicción con los hechos. Consecuentemente los marxistas se han visto forzados a atacarla junto con sus conclusiones. Pero debido a su validez virtualmente incuestionable en términos del capitalismo competitivo, la línea de ataque general ha sido negar la noción del capitalismo competitivo en sí misma, con el fin de derribar la ley. Naturalmente bajo el capitalismo monopólico el análisis de Marx de los fenómenos de precio es también rechazado como no válido. Y así, la ley ricardiana es tirada por la borda al abandonar la teoría misma del valor.

En años recientes aparentemente ha surgido una nueva alternativa bajo la forma de varias teorías del intercambio desigual. Estas teorías tienen su origen en el trabajo pionero y desafiante de Arghiri Emmanuel y son ampliamente presentadas como las que derriban la doctrina ricardiana de los costos comparativos mientras conservan, al mismo tiempo, el análisis del valor de Marx. Pero esto es una ilusión. Tales teorías no rechazan la ley de Ricardo en sus propios fundamentos. En cambio, la modifican para tener en cuenta lo que dichas teorías consideran son los rasgos distintivos del capitalismo moderno. Explícita o implícitamente dejan la ley intacta para el caso del llamado capitalismo competitivo, y en la mayoría de las versiones del intercambio desigual se supone que opera bajo el capitalismo moderno, si bien, con efectos modificados.

Un objetivo central de este capítulo es mostrar que la ley de los costos comparativos no se colige de la teoría del valor de Marx. En su lugar, lo que sí se deriva es una ley de costos absolutos, y una vez se establece esto, queda claro que una serie de fenómenos que los marxistas siempre se han visto forzados a derivar del capitalismo monopólico y/o del desarrollo desigual, son consecuencia directa del comercio libre.

En vez de acabar con el desarrollo desigual, se muestra que el comercio libre lo profundiza. En vez de cerrar la brecha entre países pobres y ricos, se observa a la inversión directa obteniendo el control del fuerte sobre el débil.

Ninguno de estos resultados se deriva de las transferencias de valor entre países desarrollados y subdesarrollados del mundo capitalista. Por el contrario, puesto que el desarrollo desigual a escala mundial es consecuencia directa del libre comercio, estas transferencias de valor, y las teorías del intercambio desigual que descansan sobre ellas, emergen como fenómenos secundarios, no causas primarias, del subdesarrollo en sí mismo. En reali-



dad, un examen crítico de las teorías del intercambio desigual muestra que incluso la dirección neta de las transferencias del valor no se puede establecer de manera simple.

#### APENDICE SOBRE TRANSFERENCIAS DE VALOR

Este Apéndice ofrece una ilustración numérica del análisis desarrollado en la Cuarta Sección de este capítulo. En este ejemplo examinamos dos países de la economía mundial que tienen alta y baja composición orgánica ( $C/V$ ). La economía dual del PCS está representada por un sector exportador ultramoderno que es un subsector del sector mundial de alta  $C/V$  y está conformado por productores con composiciones orgánicas y eficiencias más altas que sus promedios sectoriales. Tiene también esta economía un sector exportador atrasado conformado por productores que existen dentro del sector mundial de baja  $C/V$  y tiene eficiencias y composiciones orgánicas más bajas que su promedio sectorial. Dentro de cada país se hacen comparaciones de eficiencia y composición orgánica para cantidades iguales de producto.

En todos los Cuadros las magnitudes dadas representan cantidades monetarias, primero proporcionales a los valores ( $C, V$ , etc. y todas las categorías de precio directo) y después en términos de precios de producción (transformados a la manera de Marx).

El Cuadro 8 representa la situación con iguales salarios y tasas de plusvalía entre países. Como podemos ver del resumen por país el efecto neto para el sector exportador del PCS es cero.

El Cuadro 9 examina la situación con salarios y tasas desiguales de plusvalía por país, manteniendo inalterados los promedios mundiales. Aún así, el efecto neto para el PCS sigue siendo cero.

Finalmente, como indica el resumen del Cuadro 9, las tasas de ganancia iguales (0.25) en ambos países son perfectamente consistentes con mayores tasas de ganancia promedio en el país capitalista subdesarrollado de bajo salario (0.32 para el PCS, 0.19 para el PCD).

Este ejemplo no está elaborado para representar las transferencias reales involucradas. Ilustra, en cambio, la naturaleza de los mecanismos de transferencia y enfatiza la noción que el intercambio desigual no es necesario como factor primario en el subdesarrollo y que, además, su existencia y tamaño no son establecidos de la forma tan simple como los teóricos del intercambio desigual parecen creer.

#### CUADRO 8

##### SALARIOS IGUALES ENTRE PAISES

Sector de baja composición orgánica ( $C/V = 2, P/V = 1$ )

País	Estructura de producción				Precios directos			Precios de producción			Transferencias de valor			
	Eficiencia	$C^0$	$V^0$	$P^0$	$W^0$	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intra-Industria	Entre-Industrias	Neto
PCS	baja	1100	600	600	2900	2000	300	0.18	1875	175	0.10	-300	-125	-425
PCD	alta	900	400	400	1700	2000	700	0.54	1875	575	0.44	-300	-125	+175
TOTAL	promedio	2000	1000	1000	4000	4000	1000	0.33	3750	750	0.25	0	-250	-250

Sector de alta composición orgánica ( $C/V = 4.7, P/V = 1$ )

País	Estructura de producción				Precios directos			Precios de producción			Transferencias de valor			
	Eficiencia	$C^0$	$V^0$	$P^0$	$W^0$	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Intra-Industria	Entre-Industrias	Neto
PCS	alta	1300	200	200	1700	2000	500	0.33	2125	625	0.42	-300	-125	-425
PCD	baja	1500	400	400	2300	2000	100	0.50	2125	225	0.12	-300	-125	-175
TOTAL	promedio	2800	600	600	4000	4000	600	0.18	4250	850	0.25	0	-250	-250

#### Resumen por país

País	Estructura de producción en precios directos					Precios de producción			Transferencias de valor netas		
	$C^0$	$V^0$	$P^0$	$W^0$	$C/V$	P/V	Tasa de ganancia	Precio	Ganancias	Tasa de ganancia	Transferencias de valor netas
PCS	2400	800	800	4000	3	1	0.25	4000	800	0.25	0
PCD	2400	800	800	4000	3	1	0.25	4000	800	0.25	0
TOTAL	4800	1600	1600	8000	3	1	0.25	8000	1600	0.25	0

## CUADRO 9

## SALARIOS DESIGUALES ENTRE PAISES

Sector de baja composición orgánica ( $C/V = 2.1$ ,  $P/V = 1.08$ )

País	Estructura de producción				Precios directos			Precios de producción			Transferencias de valor			
	Eficiencia	$C^0$	$V^0$	$P^0$	$W^0$	Precio	Canancias	Tasa de ganancia	Precio	Canancias	Tasas de ganancia	Intra-Industria	Entre-Industrias	Neto
PCS	baja	1100	480	720	2900	2000	420	0.27	1850	270	0.17	-300	-150	-450
PCD	alta	900	480	320	1700	2000	620	0.45	1850	470	0.34	-300	-150	-150
TOTAL	promedio	2000	960	1040	4000	4000	1040	0.35	3700	740	0.25	0	-300	-300

Sector de alta composición orgánica ( $C/V = 4.4$ ,  $P/V = 0.88$ )

País	Estructura de producción				Precios directos			Precios de producción			Transferencias de valor			
	Eficiencia	$C^0$	$V^0$	$S^0$	$W^0$	Precio	Canancias	Tasa de ganancia	Precio	Canancias	Tasas de ganancia	Intra-Industria	Entre-Industrias	Neto
PCS	alta	1300	160	240	1700	2000	540	0.37	2150	690	0.47	-300	-150	-450
PCD	baja	1500	480	320	2500	3000	20	0.01	2150	170	0.09	-300	-150	-150
TOTAL	promedio	2800	640	560	4000	4000	560	0.16	4300	860	0.25	0	-300	-300

## Resumen por país

País	Estructura de producción en precios directos						Precios de producción			Transferencias de valor netas				
	$C^0$	$V^0$	$P^0$	$W^0$	$C/V$	$P/V$	Precio	Canancias	Tasas de ganancia	Canancias	Tasas de ganancia	Intra-Industria	Entre-Industrias	Neto
PCS	2400	640	960	4000	3.75	1.50	4000	960	0.32	4000	960	0.32	0	0
PCD	2400	960	640	4000	2.75	0.67	4000	640	0.19	4000	640	0.19	0	0
TOTAL	4800	1600	1600	8000	3	1	8000	1600	0.25	8000	1600	0.25	0	0

## CAPITULO 5. ACUMULACION Y DEMANDA EFECTIVA

INTRODUCCION <sup>1</sup>

La teoría económica clásica concebía el capitalismo como un sistema inherentemente expansivo, regulado, en última instancia, por su rentabilidad. Este enfoque alcanzó su más alto desarrollo en los trabajos de Marx y Schumpeter, quienes delinearón un sistema comandado por sus mecanismos internos, a lo largo de sendas de acumulación erráticas y periódicamente inestables. En el presente capítulo me referiré a esta perspectiva global como "la tradición clásica".

Un análisis dinámico distinguido por estas características está construido en términos de diferentes conjuntos de procesos gravitacionales que operan a velocidades intrínsecas que van desde la medianamente rápida hasta la muy lenta. Por ejemplo, se esperaría que una discrepancia entre demanda y oferta agregadas generara rápida respuesta en la producción agregada y en el nivel de precios, cuyos resultados produjeran una retroalimentación que modificara la discrepancia inicial, y así sucesivamente. Se supondría, entonces, que oferta y demanda agregadas gravitan a una velocidad más bien rápida alrededor de una situación de balance mutuo. Obsérvese que un proceso como este no necesariamente implica que la demanda termine igualando a la oferta. Es suficiente imaginar que demanda y oferta fluctúan perpetuamente alrededor de su punto de balance sin que lleguen nunca a descansar sobre él. La oferta se aproximaría a la demanda durante cierto período medio de oscilación. En algún momento cada una diferiría de la correspondiente cantidad de balance. Esta es la clase de proceso cíclico límite que está implícito en la concepción de Marx sobre un punto de balance como "promedio regulador", lo cual es bastante diferente de la noción neoclásica de un estado de "equilibrio" alcanzado y sostenido.

<sup>1</sup> El marco de referencia utilizado en este capítulo fue presentado por primera vez en el Encuentro Internacional sobre Competencia, Inestabilidad y Ciclos No Lineales, celebrado en la New School for Social Research, Nueva York, marzo de 1985.