

**imperialismo y
comercio internacional
(el intercambio desigual)**

**arghiri emmanuel
charles betterlheim
samir amin
christian palloix**

24

CUADERNOS
DE
PASADO Y
PRESENTE

primera edición, 1971 ·
séptima edición, 1980

© ediciones pasado y presente
impreso y distribuido por siglo xxi editores, s. a.
av. cerro del agua 248 - méxico 20, d. f.
ISBN 968-23 0360-5

derechos reservados conforme a la ley
impreso y hecho en méxico/printed and made in mexico

Después de cincuenta años, la discusión sobre el imperialismo parece haber recobrado su vitalidad. Una larga lista de investigadores que comprende a Arghiri Emmanuel, Oscar Braun, André Gunder Frank, Samir Amin, Christian Palloix, Meir Merhav, Harry Magdoff y Paul Baran¹, ha retomado la temática del capitalismo como sistema mundial, proponiendo nuevas aproximaciones teóricas o simplemente, intentando una descripción del fenómeno adaptada a los tiempos modernos. Sin embargo, en algún momento, cada uno de ellos terminó por reconocer su propio esfuerzo como una victoria parcial en el desarrollo de la teoría, pero nunca como un análisis con el suficiente grado de generalidad como para fijar un nuevo punto de partida para el estudio del objeto.

A continuación de que se postergue para más adelante el dictamen acerca de esto implica o no un fracaso, podría decirse que el marxismo no ha logrado construir una teoría general que explique los mecanismos de la relación imperialista *en el sentido que se le da en este cuaderno*. A partir de 1920 y hasta mediados de la década del 60, un apreciable conjunto de autores parafraseó el modelo de Lenin² sólo para discutir si sus conclusiones conservaban validez o si los famosos "cinco rasgos fundamentales" agotaban verdaderamente la cuestión. Así, Barratt Brown³ intentó restar importancia a los tributos pagados por la periferia como contrapartida de las inversiones; John Strachey⁴ confundió la independencia política de las colonias con el final de la etapa imperialista y Rodolfo Banfi⁵ sostuvo que la fusión del capital bancario con el industrial —segundo rasgo de la caracterización leninista— se ajustaba a un período histórico terminado en 1930. Mientras tanto, los más rescatables manuales de economía soviéticos⁶ apenas adosaban apéndices estadísticos a las

proposiciones centrales, sin avanzar un solo paso en la elaboración.

¿En qué consistían, pues, esas proposiciones? Lenin dice: "Si fuera necesario dar una definición lo más breve posible del imperialismo, debería decirse que... es la fase monopolista del capitalismo⁷." Efectivamente, tanto Lenin como Hilferding⁸ y Bujarin⁹ recogieron las transformaciones ocurridas en el mundo capitalista y trataron de dar cuenta de ellas a través de una teoría que desarrollara las reflexiones marxistas sobre la crisis y el derrumbe del sistema. Preocupados por el surgimiento de tendencias reformistas en el seno de la socialdemocracia, salieron al paso de quienes se rendían ante la *evidencia* clara de la expansión económica experimentada por Europa entre 1880 y 1914. Toda la problemática del imperialismo giró, entonces, *alrededor de las contradicciones del modo de producción capitalista en su nuevo estadio*. Más precisamente, la idea central era que *junto con los cambios en el capitalismo se desarrollaban sus contradicciones*. Si los dirigentes de la Segunda Internacional se embarcaron en una política de alineamiento con sus respectivas burguesías pretextando la salud del sistema, los autores marxistas ortodoxos consiguieron suministrar a los revolucionarios un aparato analítico que atestiguara, simultáneamente, la salud de las contradicciones. En todo caso, la primera guerra mundial constituía un buen argumento.

De modo que, desde principios de siglo, la proliferación de trabajos —a veces panfletarios— describiendo la nueva realidad no fue más que la respuesta a una necesidad planteada por la lucha ideológica *dentro de los límites del sector capitalista central*. Para Lenin y Bujarin, por otra parte, resultaba suficiente. Si bien para ellos el capitalismo no era un mundo homogéneo, el desarrollo desigual aludía —en parte— al hecho de que las regiones atrasadas crecerían a un ritmo más acelerado que las adelantadas: "La exportación del capital influye sobre el desarrollo del capitalismo en los países en que aquel es invertido, acelerándolo extraordinariamente. Si, por este motivo, dicha exportación puede, hasta cierto punto, ocasionar un determinado estancamiento del desarrollo en los países exportadores, esto se puede producir únicamente a costa de la extensión y del ahondamiento ulteriores del desarrollo del capitalismo en todo el mundo¹⁰." Precisamente, una de las funciones atribuidas a la expansión

imperialista era extender las relaciones de producción de los países centrales por la faz de la tierra. El tercer rasgo de Lenin ("la exportación de capital, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particular") se pensaba desde dos puntos de vista. Por un lado daba salida a los excedentes de ahorro; por otro reproducía la polarización capitalista-asalariado allí donde hicieran pie los monopolios. Mientras atenuaba o postergaba la crisis del sistema, exportaba el propio capitalismo que, de esa manera, tendía a convertirse, lentamente, en el modo de producción exclusivo a escala mundial.

Veamos más en detalle el razonamiento económico de Lenin-Bujarin: a medida que se intensifica la acumulación y el progreso técnico impone una relación creciente de capital a trabajo, baja la tasa de ganancias. El sistema genera un excedente de ahorros porque las oportunidades de inversión se enrarecen en el capitalismo del centro. Se presentan, entonces, tres alternativas: o bien se incrementan los salarios reales para ampliar el mercado interno, aún a costa de seguir empujando hacia abajo la tasa de ganancias; o bien se mantienen los salarios reales constantes y toda la acumulación se canaliza a través del progreso técnico que se ha descripto como *capital intensivo*; o bien se realizan inversiones en el extranjero, donde la tasa de ganancias sobre el capital es apreciablemente mayor y el monopolio puede obtener superbeneficios.

La segunda alternativa no fue tratada ni por Lenin ni por Bujarin en los textos sobre el imperialismo. La primera —que fue la ilusión de Hobson¹¹ y de los críticos pequeño-burgueses del sistema capitalista— es descartada rápidamente por Lenin: "Naturalmente, si el capitalismo hubiera podido desarrollar la agricultura, que actualmente se halla en todas partes enormemente atrasada con respecto a la industria; si hubiera podido elevar el nivel de vida de la población, que sigue viviendo, a pesar del vertiginoso progreso de la técnica, una vida casi de hambre y de miseria, no habría por qué hablar de un exceso de capital¹²." Pero es que para los marxistas, la discrepancia creciente entre la producción potencial y el consumo es un rasgo inherente al capitalismo a medida que se desarrolla. Teóricamente, el mecanismo por el cual el producto total se expande en la misma medida que la producción potencial es la competencia perfecta. Los precios

se mueven con los costos, por lo que el salario real crece al mismo ritmo que la productividad. Sin embargo, Marx ya había señalado que la intensificación de la competencia es el primer paso hacia su supresión. En un momento dado los precios dejan de bajar y esto ocurre aunque los costos de producción descienden. De esta manera, los salarios se retrasan con respecto a la productividad, cosa que explica la divergencia entre la producción potencial y el consumo. De todos modos, si Hobson no cree que esto sea un fenómeno esencial del capitalismo, es libre de fabricar sus propias utopías.

El resultado es que el exceso de ahorros fluye a los espacios económicos vacíos, donde la mano de obra es barata, la tierra prácticamente no tiene precio y abundan las materias primas necesarias para el funcionamiento de la industria del centro. Todo está preparándose para recibir a los inversores: algunos países atrasados ya se han incorporado al mercado mundial a través de los comerciantes y las líneas de ferrocarriles se han construido o están construyéndose. Mientras tanto, el capitalismo central ha *madurado* en exceso y no dispone del terreno apropiado para colocar el capital: "La tendencia general del movimiento es, desde luego, indicada por la diferencia en la tasa de beneficio (o en la tasa de intereses), cuanto más desarrollado está un país y más baja es la tasa de beneficios e intensa la reproducción del capital, más violento es el proceso de eliminación. Inversamente, cuanto más elevada es la tasa de beneficio y más débil la composición orgánica del capital y fuerte su demanda, más viva es la fuerza de atracción ¹³. De acuerdo a esta ley formulada por Bujarin, el *capitalismo, en su etapa monopólica, disuelve las fronteras nacionales y se convierte en un sistema mundial. Las relaciones de producción capitalistas se diseminan por el mundo y las regiones atrasadas acumulan a ritmo acelerado.* He ahí algunas de las claves de la interpretación clásica del imperialismo en lo que se refiere a la relación entre los países centrales y los periféricos.

Rosa Luxemburg ¹⁴ encaja sólo a medias en este modelo. También ella quiere analizar las razones por las que el capitalismo de principios de siglo sigue expandiéndose a pesar de todas las previsiones catastróficas (algunas de las cuales le pertenecen). Por otra parte, el punto de llegada es aún más categórico: las relaciones capitalistas de producción invadirán todos los rincones de la tierra liquidando los restos de

economía campesina. Sin embargo, su análisis difiere radicalmente del de Lenin en dos puntos: 1) *ella no necesita definir al imperialismo como una etapa histórica específica en el desarrollo capitalista*; 2) la teoría del derrumbe del sistema —víctima de sus propias contradicciones más que de la lucha de clases— no se descarta nunca en su razonamiento.

El primer aspecto es clave. La invasión de zonas precapitalistas es un rasgo del sistema al margen de si los mecanismos de la competencia se han suprimido o no. Esto resulta así porque para Rosa Luxemburg es impensable una economía capitalista pura que crezca *ad infinitum* sin tomar contacto con sus fronteras exteriores. Si bien los modelos de reproducción de Marx otorgan la posibilidad de imaginar —como lo hacía Tugan Baranovski— que la acumulación se lleva a cabo por la proporción creciente de capital constante con respecto al variable, ella trata esta alternativa como una absurda construcción lógica. En los papeles, los capitalistas pueden seguir produciendo máquinas para fabricar máquinas indefinidamente siempre y cuando se cumpla una condición de equilibrio: que una porción de las fuerzas productivas de la sociedad se destine a la construcción de máquinas para generar bienes de consumo, los que irán a parar a las manos de los nuevos obreros. Habrá crisis sólo si este requisito no se cumple.

Rosa Luxemburg se mueve en un estrecho campo delimitado por las posiciones que critica. El hecho de que perciba que el mercado interior crece a menor velocidad que la acumulación del capital no significa que adhiera a las tesis de los subconsumistas. Sin embargo, frente a Tugan Baranovski, formula la pregunta eficaz: ¿dónde está la demanda que induce a los capitalistas a acumular? Para ella, los obreros gastan sus salarios y los capitalistas la porción de las ganancias destinadas al consumo. Por otra parte, el ahorro es —en su modelo— idéntico a la inversión. Si finalmente consideramos que los gastos de los sectores improductivos forman parte de la ganancia o el salario (es decir que no existen *terceras personas*), se concluye que el incentivo a invertir proviene del exterior. En este sentido, Kemp¹⁵ ha señalado dos casos posibles: los estratos no capitalistas sirven para comprar bienes de consumo —lo que activa la acumulación en el sector de bienes de capital— o para absorber medios de producción

construídos por obreros adicionales, que requieren más bienes de consumo.

Se comprende entonces que “el capitalismo viene al mundo y se desarrolla históricamente en un medio social no capitalista”¹⁶. No obstante, todo esto introduce una gran confusión terminológica. *El imperialismo de Lenin no es el de Rosa Luxemburg*. Según ella la plusvalía, que en Inglaterra o Alemania no podía ser capitalizada, se invierte en ferrocarriles, obras hidráulicas o minas dentro de los territorios conquistados. Las máquinas son traídas del país de origen y se pagan con el mismo capital, lo cual indica que un excedente de exportaciones de mercancías es igual a una exportación de capital (cosa que acota el tercer rasgo fundamental de Lenin). *Finalmente, sin que los monopolios hayan tenido un átomo de participación, la vieja economía campesina es aniquilada como formación social independiente y el capitalismo prosigue su difusión.*

*

* *

Ahora la pregunta es: ¿Cómo se define el imperialismo tal cual se trata en este cuaderno? ¿Cuáles son sus rasgos fundamentales? Los autores incluidos analizan la relación entre países imperialistas y países explotados, tratando de dar cuenta del hecho de que, en términos relativos, los primeros son cada vez más ricos y los segundos cada vez más pobres. Esto implica una diferencia sustancial con respecto a los clásicos: a pesar de las previsiones de Lenin, Rosa Luxemburg y Bujarin, *la expansión capitalista ha ampliado la brecha en lugar de cerrarla*. Las economías dependientes están creciendo a ritmos menores, y esto no parece responder a ninguna tendencia contrarrestante; por el contrario, otras leyes han estado operando en la formación del sistema, leyes que escaparon a los marxistas de principios de siglo. *Hoy se comprueba que el capitalismo ha construído un mercado mundial, pero que las relaciones de producción han cambiado de manera distorsionada y en algunos casos ni siquiera cambiaron*. Esto no quiere decir que el modo de producción capitalista se encuentre reducido a las mismas regiones que ocupaba en 1915. Pero, ¿acaso el surgimiento de una nueva clase obrera en la periferia —América Latina, Asia y Africa— implica que la acumulación acelerada prevista se ha verificado? La respuestas de los trabajos que

ahora se publican es negativa, pero esto de ninguna manera resulta novedoso. *El aporte original consiste en el intento de investigar este hecho relacionando el atraso de los países dependientes con el modo específico en que los nuevos contingentes proletarios se integraron a un sistema de explotación a escala internacional.*

El modelo de Arghiri Emmanuel¹⁷ se basa en la distinta tasa de explotación entre las naciones imperialistas y las naciones explotadas. La tasa de ganancias es igual en todo el mundo porque el factor capital se desplaza libremente hacia donde los beneficios son mayores. En cuanto a los salarios reales, están determinados por razones sociológicas e históricas, lo que permite introducir el supuesto de que el valor de la fuerza de trabajo se mantiene al nivel de las subsistencias en los países dependientes, mientras que se multiplica por veinte o por treinta en los centros imperialistas. Precisamente, del abismo que se verifica entre los salarios surge el intercambio desigual: "Independientemente de toda alteración de los precios resultante de una competencia imperfecta en el mercado de mercancías, el cambio desigual es la relación de precios de equilibrio que se establece en virtud de la igualación de la tasa de ganancias entre regiones a tasas de explotación institucionalmente diferentes. El término institucionalmente significa que, por alguna razón, esas tasas de explotación se sustraen a la igualación competitiva en el mercado de factores¹⁸."

Ya podemos acercarnos más al nudo del problema. La desviación de los precios de mercado con respecto a los precios de producción, entrañará un flujo de capitales hacia los sectores favorecidos hasta igualar la tasa de ganancias. Restablecido el equilibrio, ya no habrá diferencias entre los precios de mercado y los precios de producción, puesto que éstos son los precios normales a largo plazo. Sin embargo, la movilidad del factor capital tiene su contrapartida en la inmovilidad del factor trabajo, cuyo valor discrepa notablemente de nación a nación. Usando los esquemas de reproducción de Marx —y postergando toda polémica acerca de su validez— Emmanuel demuestra los efectos que la brecha entre los salarios tiene en el comercio: las mercancías producidas por el país explotado (bajo valor de la fuerza de trabajo) se intercambian por debajo de su valor; las del país imperialista, por encima de su valor. Todo lo que ha ocurrido

es que un fenómeno que la economía burguesa observó empíricamente —el deterioro de los términos del intercambio, el movimiento de los precios relativos en contra de los países explotados— acaba de ser rescatado teóricamente por la economía marxista.

Todo esto requiere algunas especificaciones adicionales. Las hipótesis de movilidad del factor capital e inmovilidad del factor trabajo no estaban incluidas en la teoría del comercio internacional tal como la formulara Ricardo. Por el contrario, el análisis de los costos comparativos partía de la inmovilidad del capital como condición suficiente para que hubiera comercio entre naciones. Además, como los salarios eran iguales a las subsistencias, se tornaba completamente irrelevante cualquier especulación sobre la movilidad del trabajo. No importaba el grado de desarrollo de las fuerzas productivas en cada país: el valor de la fuerza de trabajo se igualaba siempre por su límite inferior. Para el capitalismo de 1820, caracterizado por salarios similares y tasas de ganancias diferenciales, esta descripción parece suficientemente realista.

Tales supuestos comenzaron a abandonarse a fines del siglo pasado. Como ya vimos, Lenin atribuyó una particular relevancia a las exportaciones de capitales en la etapa imperialista y sostuvo que el flujo se dirigía en busca de tasas de ganancias más altas. Lo curioso, sin embargo, es que esto guarda un impresionante paralelo con los cambios más o menos simultáneos que se manifestaron en la teoría burguesa del comercio internacional. Ya en 1874, Cairnes aceptaba que la movilidad del capital era una realidad que, de alguna manera, debía incorporarse al modelo ricardiano; Marshall, a su vez, adoptó la hipótesis de la inmovilidad *relativa* de los factores y John Williams¹⁹ —en un tardío y célebre artículo publicado en 1929— reaccionó frontalmente contra las premisas clásicas: “La opinión que sustento es... que el movimiento internacional de factores productivos tiene... un significado cuanto menos igual al del comercio de mercancías, y que el estudio de estos movimientos tiende a ser despreciado por una teoría que se abstrae de ellos lo más posible...; aún hoy, en la mayoría de los tratados de comercio internacional, los movimientos de capital se discuten en relación con el equilibrio de los pagos internacionales, limitándoseles a

sus funciones de medio circulante." En busca de cosas distintas, marxistas y neoclásicos se encontraban en un punto.

Las teorías que intentaron explicar las desigualdades *crecientes* en las remuneraciones del factor trabajo no siguieron un camino tan directo. Es evidente que la introducción de un *elemento histórico y moral* en la determinación del salario no agota el problema puesto que deja a un lado el hecho de que la brecha se hace cada vez más grande. Para un país y una época dada, la cantidad de medios de subsistencia que consume el obrero no varía. Pero la acumulación y el progreso técnico —con el consecuente incremento de la productividad— crean, poco a poco, las condiciones para una transformación en las necesidades del proletariado. Si el progreso del capitalismo se hubiera acelerado en las regiones periféricas, las divergencias de los salarios habrían tendido a achicarse. Puesto que no fue así, hace falta agregar algo al razonamiento; algo que permita integrar la disparidad creciente de los salarios con el estancamiento de las fuerzas productivas en los países dependientes.

Algunos autores ²⁰ dieron respuesta a la cuestión a partir de un supuesto dualismo de las economías periféricas. Según este análisis, las exportaciones de capitales sirvieron para desarrollar un sector ligado a la metrópoli en el territorio colonial, sin que esto implicara la extensión de las nuevas relaciones productivas a la zona precapitalista circundante. Así, las inversiones extranjeras constituyeron *enclaves* de capitalismo que sólo en casos aislados penetraron la economía nativa. Coexisten, pues, dos estructuras paralelas. En esas condiciones, los empresarios del *sector moderno* pueden absorber toda la mano de obra que desean manteniendo bajos los salarios, puesto que reclutan sus obreros en una economía campesina de subsistencia con la que no comercian. En otros términos, la oferta de trabajo mantiene una alta elasticidad a la baja tasa de salarios vigente. Una descripción de este tipo hace decir a Myrdal ²¹ que el desequilibrio de las economías dependientes es el resultado de "un proceso acumulativo engendrado por el comercio internacional, que las aleja del equilibrio en las proporciones de los factores y en los precios de los mismos" ²².

Sin embargo, en los últimos años y como parte de una refutación a las propuestas de política económica desarrollistas que se pueden desprender de ese enfoque, la teoría

de la estructura dual fue rechazada por algunos investigadores marxistas o cercanos al marxismo. Gunder Frank ha sostenido que aún aquellas regiones de los países dependientes que aparecen como más atrasadas en la actualidad han sido penetradas por el capitalismo en una etapa en que no resultaba necesario que esto modificara las relaciones de producción. Perdida más tarde su función en el marco de una economía mundial, esas regiones fueron degenerando progresivamente hasta alcanzar su estado actual. Frank, pues, descarta la posibilidad de que se pueda construir un análisis suficiente a partir de la hipótesis de la coexistencia de una región *atrasada* con una *moderna*. La miseria de la primera no sería más que la necesidad de un momento en la historia del capitalismo.

Por otra parte, Arrighi²³, en un estudio del mercado de trabajo de Rodhesia, ha probado que el capital *organiza* el excedente de fuerza de trabajo mediante medidas de política económica que procuran mantener deprimidos los salarios. Según las estadísticas que presenta, el ejército industrial de reserva es más numeroso hoy que a fines del siglo pasado. Esto es importante porque la teoría de la estructura dual supone que dicho excedente se reducirá en la medida en que el capitalismo progrese y ocupe los espacios circundantes, incorporando trabajo asalariado a las nuevas ramas de la producción. Si las hipótesis de Frank y Arrighi son correctas, esto contiene una escasa dosis de realismo, dado que los sectores precapitalistas cumplirían una función básica en la reproducción del sistema: “... los modos de producción precapitalistas no son destruídos, sino transformados y sometidos al modo de producción dominante a escala mundial y local: el modo de producción capitalista. El *subdesarrollo*, término impropio para designar las formaciones socioeconómicas del capitalismo periférico, consiste, pues, en *formaciones de transición bloqueadas*”. En este contexto se explican las particulares condiciones en que se desarrolla la lucha de clases en los dos polos del mundo capitalista contemporáneo.

No obstante, algunos marxistas han tratado confusamente el tema de las disparidades crecientes entre los salarios. Prefirieron —como de hecho lo hace Bettelheim en este cuaderno— probar que la mano de obra es más barata en los países imperialistas que en los explotados, debido a que la tasa de plusvalía es mayor. Efectivamente, es plausible anotar

que si las diferencias de productividad son más altas que las diferencias de salarios, *entonces* la mano de obra del país imperialista resulta relativamente barata. Pero ocurre que esto no es lo que se discute. En su sentido más riguroso, *el intercambio desigual nace del encuentro de las técnicas capitalistas avanzadas con los obreros de los países dependientes*, cuyos salarios pagan lo estrictamente necesario para la subsistencia: lo que importa aquí es, precisamente, que las productividades son las mismas y que los salarios divergen. Samir Amin señala que menos de un cuarto de las exportaciones del tercer mundo proviene de sectores de baja productividad, mientras que el resto se origina en ramas que disponen de técnicas tan modernas como las de los centros imperialistas. Por otra parte, el intercambio desigual entre naciones sólo tiene sentido si convenimos que este es el caso dominante. La formación de los precios cuando las razones de capital a trabajo son distintas constituye un capítulo específico de los intercambios internos dentro del capitalismo y no hay motivos para pensar que —transitando por este camino— la teoría del comercio internacional puede ayudarnos a comprender el funcionamiento de los mecanismos imperialistas.

Ahora, el modelo se completa: los salarios de los países dependientes se mueven alrededor de las subsistencias *y no van a cambiar a corto plazo*. Fijada esa variable exógena y dada la tasa de ganancias, se determinan los precios de todas las mercancías. En el camino, sin embargo, hemos dejado algunos elementos que podrían cuestionar al salario como la variable independiente del sistema. En ese sentido, la defensa que ha hecho Emmanuel en su libro no es clara porque *mezcla una discusión sobre la teoría objetiva de valor con el análisis de los mecanismos de la relación imperialista*.

Si es cierto que son los costos de producción los que determinan los precios y no a la inversa, esto todavía no dice nada acerca de la variable independiente. Una refutación a la economía neoclásica es útil para muchas cosas pero no es suficiente para fundar una concepción sobre el imperialismo. A lo largo de la polémica que se ha desarrollado alrededor de sus hipótesis, Emmanuel ha criticado con eficacia a aquellos marxistas que hacen depender el salario de la productividad del trabajo: "... el valor de todas las mercancías depende de la productividad de sus respectivas ramas; el de la

fuerza de trabajo depende de la productividad de ciertas otras ramas, especialmente las que le suministran medios de subsistencia, y no la productividad de la rama en la que ella misma es consumida²⁴." Sin embargo, inferir de allí que *en una determinada y específica relación* el valor que tiene el salario fija todos los precios, es saltarse un paso.

En uno de los trabajos más rigurosos sobre el intercambio desigual, Oscar Braun²⁵ retoma este punto y señala dos críticas a la elección del salario de los países explotados como variable independiente. Por un lado, la reproducción constante de un ejército de reserva se deriva del estancamiento de las fuerzas productivas, las cuales son frenadas, "en buena medida", por el lento desarrollo de las exportaciones. Así, los bajos salarios aparecerían como una *consecuencia* del intercambio desigual. Por otra parte, no se entiende por qué, dados los bajos precios de producción, los países dependientes no inundan de mercancías baratas los mercados imperialistas. Braun discute esta cuestión y concluye que los países imperialistas están en condiciones de ejercer —mediante el manejo de tarifas y aranceles— una presión hacia abajo sobre el promedio de los precios de exportación de los países dependientes. Aquí, pues, los precios son determinantes (más exactamente un vector de precios), los salarios determinados, y sin embargo no hay nada que contradiga la teoría objetiva del valor.

*
* *
*

Ya podemos sacar algunas conclusiones acerca de la relación entre los textos clásicos sobre imperialismo y el modelo del intercambio desigual:

1) Una misma palabra sirve para designar objetos distintos. Así como antes decíamos que el imperialismo de Rosa Luxemburg no era el de Lenin, ahora podemos afirmar que existen diferencias sustanciales entre los clásicos tomados globalmente y el modelo del intercambio desigual. Los primeros analizan las contradicciones del capitalismo central cuando éste llega a su fase monopólica. Podría decirse que el imperialismo *es* la expansión de los monopolios. Las relaciones entre el centro y la periferia se enfocan a partir de ese punto. El segundo por el contrario, jerarquiza estas relaciones como su objeto básico y se propone explicar cuál ha

sido el modo específico de difusión del capitalismo, por qué los países dependientes han crecido poco o se han estancado durante la mayor parte del siglo XX, cómo se integra la clase obrera de las naciones explotadas en este mecanismo. Respecto a la cuestión del estancamiento, es curioso que Lenin haya usado la implantación de vías férreas en la periferia como un indicador de la acumulación que se registraría en el ahora llamado Tercer Mundo. Los ferrocarriles *prueban* que hay circulación de mercancías, no necesariamente que el capitalismo llegará a su estadio industrial.

2) Para Lenin, el paso a la fase monopólica permite al capital corromper a un sector de la clase obrera de los países imperialistas, acentuar el oportunismo y engendrar una descomposición *temporal* del proletariado²⁶. La explotación del mundo entero, la situación de monopolio y las superganancias que obtienen los capitalistas, abren las compuertas para que una parte de los asalariados se “deje dirigir por gente comprada por la burguesía”. Se trata, pura y simplemente, de hacer participar a la aristocracia obrera de los beneficios de la explotación imperialista.

La teoría del intercambio desigual propone una explicación distinta. La brecha entre los salarios responde a las condiciones particulares bajo las que se desarrolla la lucha de clases en los dos polos del sistema. El alto poder de contratación de proletariado en los países centrales tiene su contrapartida en el ejército industrial de reserva de la periferia, y eso da cuenta del distinto valor de la fuerza de trabajo. Pero esa divergencia es, precisamente, el fenómeno que estudiamos, una de las piezas fundamentales del mecanismo imperialista. En un caso entonces, las superganancias constituyen *la causa* de una fractura *interna* de la clase obrera del centro y el internacionalismo proletario no está puesto en cuestión; en el otro, en cambio, las diferencias salariales y el flujo de valor hacia los países dominantes *son una misma cosa*. La fractura divide *internacionalmente* a la clase obrera y la solidaridad sólo abarca al proletariado del Tercer Mundo. Es obvio que esto no implica un proyecto nacionalista, según el cual los obreros de las naciones explotadas deben aliarse a sus burguesías en un bloque contra el imperio. El modelo no dice nada al respecto y sería difícil probarle una incompatibilidad con un proyecto socialista para los países dependientes y atrasados.

3) Si recordamos el análisis de los objetos en ambas teorías, se verá que los elementos de monopolio del modelo de intercambio desigual se reducen a las trabas que se oponen a la libre movilidad de la fuerza de trabajo. Esto ha despertado muchas resistencias en algunos autores. Según Paolo Santi, "si la dinámica de las relaciones de intercambio debe ser remitida a la presencia de organizaciones monopolistas que predominan en todos los niveles, en el interior de los sectores industriales en los países capitalistas desarrollados, en el interior de los sectores más importantes de los países dominados y explotados, a nivel internacional en el comercio y en los movimientos de capitales, queda confirmada la tesis de Lenin y de los demás marxistas con excepción de Rosa Luxemburg, sobre el estrecho nexo existente entre la estructura monopolista y el imperialismo también en lo que se refiere al comercio internacional²⁷."

En estos términos, la discusión está mal planteada. *Análiticamente*, sólo hace falta la inmovilidad del factor trabajo para que los salarios sean distintos y haya intercambio desigual. *Históricamente*, sin embargo, la teoría de Lenin puede integrarse con las hipótesis que hemos estudiado. Los clásicos de la teoría del imperialismo trataban de explicar y describir un período caracterizado por la formación de los monopolios y la exportación de capitales, *es decir por el fortalecimiento de un mercado mundial en el contexto de las transformaciones que están ocurriendo en el capitalismo del centro*. Lenin no podía prever cómo se iban a desarrollar luego las relaciones entre el centro y la periferia puesto que, *básicamente*, el intercambio desigual es un fenómeno del siglo XX, el carácter dominante de la relación imperialista en la etapa actual. Pero si cada período histórico sienta las premisas de su propia transformación, los libros de Lenin y Bujarin pueden ser leídos *como textos que describen la acumulación originaria del intercambio desigual*, como la lúcida explicación de un fenómeno que echa las semillas de la explotación entre naciones *en su forma moderna*. Lo que ocurre es que la teoría del intercambio desigual es un modelo analítico que plantea las condiciones mínimas bajo las cuales tal explotación puede verificarse. *Aún con precios de producción normales*, hay transferencia de valor.

I. INTRODUCCIÓN

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

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

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

II. ESTIMACIONES CUANTITATIVAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

IV. EL INTERCAMBIO DESIGUAL EN EL NIVEL DEL PENSAMIENTO TEÓRICO

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

1) *Precio "justo"*

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

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

Por consiguiente, no tenemos aquí ninguna base sobre

la cual podríamos construir una definición del intercambio desigual.

2) Precio "metacapitalista"

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4) *Factores extra-infraeconómicos*

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

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

Es un hecho que esa desigualdad cumplió un gran papel: a) en primer lugar en el pasado, en lo que podría llamarse la "prehistoria" del intercambio desigual. Marx⁹ examina muy extensamente y en varias oportunidades el intercambio entre el campo y las ciudades de la Edad Media. Comprueba que el campesino parcelario, empleador de sí mismo, no calcula cómo el capitalista está obligado a hacerlo. Para el primero, no hay diferencia entre su trabajo necesario y su trabajo excedente, como debe haberla para el capitalista, para quien el trabajo necesario es capital adelantado, mientras que el trabajo excedente es una ganancia. Por consiguiente, el precio de un artículo agrícola puede bajar durante largo tiempo y el campesino parcelario no abandonará su producción en tanto esa baja no afecte su trabajo necesario y a veces aun más allá de ese punto.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ESQUEMA N° 1

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

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

Valor = capital consumido + v + Pl.

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

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

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

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

O sea:

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

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

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

El precio de producción = costo de producción + ganancia.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1) *En el marco nacional*

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

b) Puede considerarse que la condición de la igualdad de los salarios es igualmente satisfecha en el interior de un solo país. Es imposible, en efecto, tener en el interior del mismo país zonas de salarios excesivamente divergentes, ya sea en el plano geográfico o en el de la productividad de las diferentes ramas.¹⁵ Toda diferencia de salarios provoca un movimiento de la mano de obra que restablece el equilibrio.¹⁶

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

2) *En el marco internacional*

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

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

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

VII. ESQUEMA DEL "INTERCAMBIO DESIGUAL" Y DEFINICIÓN

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

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

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

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

ESQUEMA N° 2

<i>País</i>	<i>C</i>	<i>V</i>	<i>Capital inver- tido</i>	<i>Capital consu- mido</i>	<i>Pl.</i>	<i>Valor</i>	<i>Costo de pro- ducción</i>	<i>Ganan- cia</i>	<i>Precio de pro- ducción</i>	<i>Cuota de gan- ancia</i>
A	850	50	900	200	50	300	250	136,65	386,65	15,18 %
B	50	5	55	10	95	110	15	8,35	23,35	15,18 %
	900	55	955	210	145	410	265	145,00	410,00	

(Las ganancias están formadas aquí como en el esquema nº 1).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Propondría, pues, la definición que resulta de mi esquema n° 2 del siguiente modo:

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

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

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

ESQUEMA N° 3

Pais	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pi.	Valor	Costo de pro- ducción	Ganan- cia	Precio de pro- ducción	Cuota de ga- nancia
A	850	70	920	200	30	300	270	117,94	387,94	12,77 %
B	50	5	55	10	95	110	15	7,06	22,06	12,77 %
	900	75	975	210	125	410	285	125,00	410,00	

Comprobamos que los términos del intercambio han sufrido un nuevo deterioro con relación al esquema n° 2. Bastó que el país “A” aumentara sus salarios para que su producto, en lugar de cambiarse por el producto del otro país en la relación de 386,65 a 23,35, se cambie en lo sucesivo en la relación de 387,94 a 22,06.²⁰

IX. COMPROBACIONES GENERALES

De los esquemas precedentes podemos derivar las siguientes conclusiones:

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

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

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

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

X. INDUSTRIALIZACIÓN SIN AUMENTO DE LOS SALARIOS

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

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

ESQUEMA N° 4

País	C	V	Capital invertido	Capital consumido	Pl.	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de producción	Cuota de ganancia
A	350	50	900	200	50	300	250	74,35	324,35	8,3 %
B	850	5	855	200	95	300	205	70,65	275,65	8,3 %
	1.700	55	1.755	400	145	600	455	145,00	600,00	

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

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

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

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

XI. IMPLICACIONES

1) *Salarios*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) División internacional del trabajo.

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

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

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

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

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

3) *Alza contractual de los precios.*

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

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

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

XII. ALGUNOS INTERROGANTES

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

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

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

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

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

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

Nota bene

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$\text{I } 80c + 20v + 20\text{pl. cuota de gan.} = 20 \%.$$

$$\text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 120$$

$$\text{II } 90c + 10v + 10\text{pl. cuota de gan.} = 20 \%.$$

$$\text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 110$$

$$\text{III } 70c + 30v + 30\text{pl. cuota de gan.} = 20 \%.$$

$$\text{Prec. de prod.} = 120\text{val} = 130$$

Y para generalizar:

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

Precio de producción de una rama:

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

Esas fórmulas suponen que el capital constante es con-

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

Cuota media de ganancia = fórmula sin cambio.

Precio de producción de una rama:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Gracias a su rigor científico, la exposición precedente permite plantear, a mi entender, el problema del intercambio desigual en términos nuevos y sugerentes. Uno de sus grandes méritos es quitar a ese tipo de intercambio su carácter aparentemente excepcional y mostrar cómo, por el contrario, es el resultado de las leyes que gobiernan la formación de los precios y la ganancia en el marco del capitalismo.

Los problemas suscitados aquí no son solamente los del intercambio entre países desarrollados y países subdesarrollados de tipo capitalista. Son también, a mi juicio, los del intercambio que se efectúa entre regiones económicas más o menos desarrolladas, cuando ciertas reglas de formación de los precios determinan las condiciones de intercambio.

Pienso, por otra parte, que se debe hacer lo siguiente:

- 1) distinguir dos tipos de intercambio desigual y
- 2) interrogarse más adelante sobre ciertos problemas que plantea el texto precedente aun cuando no los aborda o sólo lo hace en forma parcial.

Fundamentalmente, esos problemas son:

a) los planteados por la tendencia del intercambio desigual no solamente a perpetuarse (a través de la división internacional capitalista del trabajo y de una cierta diferenciación de las técnicas), sino a agravarse;

b) los planteados por la eliminación de las desigualdades del desarrollo en las condiciones del socialismo.

I. DOS TIPOS DE INTERCAMBIO DESIGUAL

Hay un tipo de intercambio desigual que Emmanuel no admite: el que se efectúa entre países que tienen una composi-

ción orgánica de capital diferente, pero en los cuales el nivel de los salarios es el mismo. Según Emmanuel, no habría razón en este caso para hablar de "intercambio desigual" porque los términos del intercambio están entonces determinados por la ley del valor tal como la que actúa en el marco del capitalismo cuando no existe plusvalía diferencial.

Al reflexionar, se puede pensar que la definición así propuesta del intercambio desigual es una definición demasiado estrecha y que no admite toda la diversidad de situaciones efectivas. Si se piensa así, se está obligado a hablar de un intercambio desigual en sentido amplio y de un intercambio desigual en sentido más limitado.

El primer tipo de intercambio desigual (es decir, en sentido amplio) tiene lugar en el momento en que un país está obligado a suministrar, a través de las mercancías que vende, más trabajo que el que obtiene a través de las mercancías que compra, aunque el tiempo de trabajo empleado por él sea el socialmente necesario y los precios se establezcan en condiciones de competencia y de igualdad de cuotas de ganancia.

El segundo tipo de intercambio desigual es el estudiado por Emmanuel; constituye en cierto modo una categoría particular en el interior de la categoría general anteriormente definida.

1) El intercambio de cantidades desiguales de trabajo socialmente necesario

Si se admite el punto de vista que acabo de plantear, diremos que desde el momento en que hay desigualdad de composiciones orgánicas de capital en dos países capitalistas que tienen relaciones comerciales entre sí, el intercambio igual desde el punto de vista de la producción capitalista es el que aparece como constituyendo un "intercambio desigual".

Como los productos se intercambian a su precio de producción, los países en los cuales la composición orgánica es más baja no obtienen a cambio del producto de una hora de trabajo nacional (trabajo cuya productividad se supone igual a la media mundial), nada más que los productos que han costado menos de una hora de trabajo socialmente necesario

en los países en que la composición orgánica del capital es más elevada.

La desigualdad a la que hacemos referencia aquí se mide, pues, con relación a lo que habrían sido los términos del intercambio en el caso en que los productos se hubieran intercambiado en su valor-trabajo. Es útil observar que se puede considerar el tiempo de trabajo empleado en cada uno de los países que participan en el intercambio como igual al tiempo de trabajo socialmente necesario cuando cada uno de ellos es el productor exclusivo o casi exclusivo de los productos que exporta.

2) *La existencia de tasas de explotación diferentes.*

El análisis de Emmanuel pone en evidencia que cuando ciertos países tienen una composición orgánica del capital inferior a la de los países con los cuales intercambian y tienen además una tasa de salario más baja (es decir, una cuota de plusvalía más elevada) la desigualdad del intercambio se agrava más. Esta desigualdad agravada caracteriza al único tipo de intercambio desigual reconocido como tal por Emmanuel debido a que, según el autor, este intercambio sería desigual aun desde el punto de vista de la producción capitalista.¹

Observaremos, por otra parte, que el autor subraya que su análisis supone una perfecta movilidad del capital entre los diferentes países. Es esta movilidad la que explicaría que el precio de producción en cada país tienda a establecerse sobre la base de una misma cuota de ganancia media.

Partiendo de esta hipótesis, debemos preguntarnos cuáles son los factores que determinan el lugar de los diferentes países en la división internacional del trabajo y, sobre todo, cómo se explica la tendencia a la agravación de las desigualdades económicas entre los diferentes países capitalistas.

II. ALGUNOS PROBLEMAS A ESTUDIAR

Llegados a este punto, nos vemos enfrentados con algunos problemas:

Especialización e intercambio desigual

i) ¿Por qué, si hay libre movimiento de capitales de un país a otro, los diferentes países tienen una composición or-

gánica media diferente entre sí? o ¿por qué la composición orgánica del capital no tiende hacia una misma media en los diferentes países cuando hay libre circulación de capitales?

ii) ¿Por qué los capitales no afluyen hacia los países de bajos salarios donde los costos de producción son particularmente bajos, por lo menos hasta que se realiza una cierta nivelación de los salarios?

Estas preguntas admiten varias respuestas posibles:

a) Las especializaciones debidas a las condiciones naturales.

Se observará que los diferentes países no están dotados de las mismas riquezas naturales, de los mismos climas, etc., y que por consiguiente las actividades que allí se desarrollan con preferencia son de naturaleza diferente. Las técnicas que esas actividades requieren corresponden a composiciones orgánicas diferentes del capital, siendo ese el origen de la desigualdad de composición orgánica del capital según los países.

En este caso, las desigualdades en el intercambio y las especializaciones, en el nivel de la división internacional del trabajo, serían el resultado de "condiciones naturales".

Es evidente que esos factores desempeñan un papel importante pero parecen, no obstante, insuficientes para explicar la evolución de esas desigualdades y la existencia de una tendencia que impulsa a su agravación.

Se observará en particular que si la cuota de ganancia es la misma en cada país (lo que constituye la hipótesis propuesta), cada país puede añadir cada año la misma proporción de capital nuevo al capital viejo, de tal modo que todos los países debieran poder tener una tasa de crecimiento más o menos similar. Ciertamente, puede pensarse que, en esas condiciones, una desigualdad creciente podría establecerse con el tiempo entre los países cuyos recursos naturales han exigido, desde el comienzo, una composición orgánica relativamente elevada del capital para su explotación y los que han podido explotar sus recursos naturales sobre la base de una baja composición orgánica del capital. En efecto, el monto de la ganancia obtenida por trabajador en los países de elevada composición orgánica de capital es, hipotéticamente, mucho más elevado que el monto de la ganancia obtenida por trabajador en los países en que la composición orgánica del

capital es baja. En esas condiciones, se puede imaginar que en la práctica el acceso al progreso técnico por vía de la acumulación es más fácil en los primeros países que en los segundos y que ello puede ser una fuente de desigualdad creciente. Se puede observar también que la existencia de un monto de ganancia elevado por trabajador en los países de elevada composición orgánica del capital permite extraer más fácilmente de esta masa de ganancia las sumas necesarias para el financiamiento (bajo una forma directa o indirecta) de gastos de educación, de investigación científica y técnica, etc., todo lo cual viene a contribuir a la posibilidad de una mejor utilización del trabajo, de los recursos naturales y del capital mismo en los países que se benefician con el intercambio desigual.

Sin embargo, la hipótesis de la libre circulación del capital en los distintos países implica que aquellos países que tienen una baja composición orgánica de capital en cierto momento podrán beneficiarse con transferencias del capital procedente de los países de alta composición orgánica de capital (esas transferencias pueden tornarse necesarias principalmente por el hecho de que con los progresos técnicos la composición orgánica de capital deberá elevarse también en los países que, al comienzo, tenían, por razones naturales, una composición orgánica de capital relativamente baja; esas transferencias también pueden ser necesarias debido a los progresos técnicos o descubrimientos que modifican el tipo de especialización internacional del trabajo a que cada país está obligado).

De todas maneras, la hipótesis de una libre circulación de los capitales excluye la influencia perdurable sobre el ritmo específico de progreso técnico o de inversiones en cada país, de su sola capacidad nacional de acumulación. Por consiguiente, en las condiciones supuestas, los movimientos de capitales debieran —al parecer— tender en su conjunto a reducir las diferencias internacionales en la composición orgánica de los capitales y, por tanto, a reducir la desigualdad del intercambio y las desigualdades económicas nacionales.

Es cierto que las transferencias de capitales no son gratuitas, pues una parte de las nuevas ganancias obtenidas en los países "beneficiarios" deberán ser transferidas a los países prestatarios. En esas condiciones, la renta disponible por ca-

beza en los países prestatarios crece, como es obvio, más lentamente que el producto neto por cabeza en esos mismos países. Pero esto corresponde a una forma de explotación de ciertos países que es independiente del intercambio desigual y que no contribuye necesariamente a hacerlo surgir o, si ya existe, a agravarlo. Por lo tanto, en la hipótesis de la libre circulación de capitales, el intercambio desigual no aparece como la fuente directa de la agravación de las desigualdades económicas.

En resumen, una diferencia inicial en la composición orgánica de los capitales de diferentes países no parece de naturaleza tal como para que engendre por sí misma una agravación ulterior de la desigualdad del intercambio, en la hipótesis de una libre circulación de los capitales y en ausencia de desigualdades sistemáticas de los salarios.

Existen razones como para preguntarnos si no es la desigualdad de los salarios la que, por una parte, agrava la desigualdad del intercambio (es más, lo explica si nos adherimos a la definición restrictiva de Emmanuel) y que, además, determina también una evolución económica cada vez más desfavorable para los países de bajos salarios. Si así fuera se justificaría considerar que el tipo de intercambio desigual resultante de la existencia de tasas de explotación diferentes merece ser considerado como particularmente importante.

b) Las especializaciones debidas a las diferencias de salarios.

Es un hecho que en un momento dado, por razones históricas diversas, los diferentes países tienen tasas de salario y tasas de explotación diferentes de sus fuerzas de trabajo.

Además, las diferencias de tasa de salarios² en los diferentes países y el mantenimiento duradero de esas diferencias (mantenimiento que está ligado, entre otras cosas, a las dificultades que encuentra la circulación de las fuerzas de trabajo de un país a otro) acarrearán cierta especialización de los diferentes países en actividades diferentes.

Ese tipo de especialización ya no es determinado solamente por la diversidad de las riquezas naturales de que están dotados los diferentes países, sino por diferencias en los precios (que resultan a su vez de las diferencias de salarios según el país).

Es evidente que los países que tienen los salarios más

bajos serán aquellos que deberán tender (por virtud de las leyes del mercado y de la competencia) a especializarse en los tipos de producción que exigen una composición orgánica de capital relativamente baja. En efecto, para esos tipos de producción "la ventaja" relativa de bajos salarios, desde el punto de vista de la influencia sobre los precios de producción es más marcada. Estaríamos aquí en presencia de un tipo de especialización que tendría una base socioeconómica y no ya solamente técnico-económica.

Movimientos internacionales de capitales y atenuación de las desigualdades de desarrollo

Es posible preguntarse, sin embargo, si esa base socioeconómica no es más frágil que la precedente y si las desigualdades económicas que engendra entre naciones (bajo la forma del intercambio desigual) no debiera tender espontáneamente a reabsorberse. Es esto, en efecto, lo que pretenden los economistas liberales que, precisamente en la hipótesis de una libre circulación del capital, imaginan que los capitales se trasladarían con preferencia a los países de bajos salarios dado que, en esos países, es posible obtener, para cualquier producción, beneficiándose con condiciones naturales medias, los precios de producción más bajos.

Este argumento de los economistas liberales, que creen en la desaparición progresiva y espontánea de las desigualdades entre los diferentes países, es desmentido, sin embargo, por los hechos.

En efecto, la observación nos dice que aun cuando existe, como ocurrió en el pasado, una suficiente gran movilidad internacional del capital, ésta es completamente incapaz de contribuir a desarrollar con suficiente rapidez a países relativamente menos desarrollados que los otros y en los cuales los salarios son bajos.³ Esta movilidad se revela, pues, de hecho, incapaz para asegurar la reducción de las desigualdades entre naciones.

Para comprender la causa, es preciso analizar los factores objetivos que limitan el alcance y la amplitud de los movimientos de capitales y que contribuyen a favorecer una tendencia al crecimiento de las desigualdades entre naciones.

Es necesario recordar que el "atractivo" de las zonas de bajos salarios, como zonas de inversión de capitales proce-

dentes del exterior, está prácticamente limitado a algunos tipos de producción solamente.

Las bases concretas de la agravación de las desigualdades.

La realidad concreta es que las zonas de altos salarios y de composición orgánica elevada del capital son precisamente las zonas de alto consumo, (trátese de consumo productivo o de consumo final). Es, por lo tanto, en el seno de esas zonas o cerca de ellas donde hay interés en localizar el máximo de producción.

En las condiciones del capitalismo, sólo escapan al interés de tal localización las producciones para las cuales la ventaja de bajos salarios existentes en zonas más alejadas cubre la desventaja representada por los gastos de transporte necesarios para llevar hasta las zonas de salarios más elevados los productos que serían suministrados por las zonas de bajos salarios.

En la práctica, esto parece limitar el interés por invertir en los países de bajos salarios en algunos tipos de producción:

i) Las producciones que se benefician en los países de bajos salarios con condiciones naturales particularmente favorables (yacimientos mineros excepcionalmente ricos, cultivos que exigen un cierto tipo de clima, etcétera).

ii) Las producciones en que las técnicas existentes exigen el empleo de un capital variable particularmente elevado (como las industrias textiles, por ejemplo).

Esto es, sin duda, lo que explica que aun cuando hay libre movimiento de capitales, éstos no van a invertirse sino de manera limitada a las zonas de bajos salarios y aun tienen a menudo interés en invertirse más bien en las zonas de altos salarios o en la proximidad inmediata de esas zonas. Ahora bien, es también en estas últimas donde prevalecen composiciones orgánicas elevadas de capital y son ellas asimismo las que se benefician con el intercambio desigual (lo que les permite obtener un "valor agregado" elevado por trabajador).

Puede comprobarse así el carácter limitado del "atractivo" de las zonas de bajos salarios y de composición orgánica baja de capital para las inversiones nuevas; y el "atractivo" a menudo más fuerte de las zonas de altos sala-

rios y composición orgánica elevada de capital, uno de los principales factores de agravación de las diferencias iniciales de nivel económico entre naciones y aun entre regiones en un mismo país.

Ese factor ejerce una acción acumulativa, pues contribuye a aumentar aun más la diferencia entre los salarios de las zonas no favorecidas y los de las zonas favorecidas y, por lo tanto, a acrecentar las diferencias en las tasas de explotación y en las composiciones técnicas del capital.⁴ Esto conduce a una nueva agravación de la desigualdad inicial de los intercambios.

Los efectos acumulativos antes mencionados se ven, a su vez, amplificados por el hecho de que las zonas de composición orgánica elevada y de salarios relativamente altos son igualmente las que justifican la implantación de unidades de producción de gran dimensión, capaces de producir a costos relativamente ventajosos. En numerosas industrias, las ventajas resultantes de esos "efectos de dimensión" son tales, que las inversiones industriales sólo son posibles en países cuyo mercado interior es suficientemente grande como para permitir la venta en plaza de la mayor parte de una producción en gran escala.

Así, las zonas de inversión intensa y de salarios en alza son precisamente las ya desarrolladas y donde prevalecen anteriormente salarios relativamente elevados y no, como lo sugeriría cierta concepción "liberal", las zonas de bajos salarios.

Se da, por consiguiente, la creación de condiciones generales cada vez más favorables (relativamente) a inversiones en gran escala en los países o regiones ya desarrollados.

El juego de los factores antes mencionados es tal en la actualidad que se observan muy a menudo exportaciones de capitales procedentes de las zonas subdesarrolladas hacia las zonas desarrolladas. Esas exportaciones de capitales corresponden a sociedades nacionales de esas zonas poco desarrolladas o bien a sociedades de capitalistas extranjeros que "repatrian" una parte de las utilidades que han obtenido en esas zonas y prefieren reinvertir en zonas de altos salarios. Evidentemente, tales movimientos de capitales no hacen sino acrecentar las diferencias en la composición técnica del capital entre zonas desarrolladas y zonas relativamente me-

nos desarrolladas; contribuyen también, al reducir relativamente la demanda de fuerza de trabajo en las zonas menos desarrolladas, a mantener en éstas bajos salarios.⁵

Esta última consideración me parece particularmente importante. Creo, en efecto, insuficiente explicar la existencia de bajos salarios en las zonas relativamente poco desarrolladas por el nivel relativamente bajo de las necesidades de los trabajadores de esas zonas. En un sentido, es verdad que ese factor existe, pero sólo puede subsistir porque las condiciones del mercado de trabajo en esas zonas subdesarrolladas son particularmente desventajosas y contribuyen a ejercer una presión constante y particularmente desfavorable sobre los salarios, que hasta tienen a veces tendencia a caer por debajo de lo que exigiría el simple mantenimiento de la fuerza de trabajo.

Desde luego, a los factores puramente económicos que han sido examinados precedentemente vienen a sumarse factores de orden político o institucional. Así, en efecto, la mayor parte de los países productores de materias primas o productos agrícolas han sido países coloniales en los cuales las metrópolis han utilizado el poder que detentaban para oponerse a todo desarrollo industrial y aun para arruinar las industrias que podían existir allí (como es el caso de la India). Igualmente, las relaciones de dependencia de los países subdesarrollados respecto de los países desarrollados permiten a estos últimos actuar con miras a mantener estructuras feudales o semif feudales en los países subdesarrollados. La existencia de esas estructuras ha constituido, en sí misma un obstáculo a la acumulación en los países subdesarrollados. Ese hecho continúa siendo un factor que mantiene condiciones de vida miserables y de bajos salarios. Igualmente, esas condiciones son opuestas al progreso de la salud pública; la educación en los países subdesarrollados, lo que crea otro obstáculo específico al establecimiento, en esos países, de industrias que exigen una mano de obra con cierto nivel de educación y capaz de adquirir calificaciones profesionales elevadas.

En el otro extremo, no debe olvidarse que la elevación de la renta nacional por cabeza en los países que se han beneficiado con un avance económico permite a esos países hacer frente no sólo a los gastos de educación en mucho ma

por escala sino también financiar la investigación científica y técnica. Eso representa, a su vez, para esos países una fuente de progreso rápido y ocasión para inversiones altamente rentables en amplia escala, fuente que no existe, al menos en las mismas condiciones, en los países subdesarrollados.⁶

Esos factores "secundarios" desde el punto de vista del análisis teórico tienen una importancia fundamental en la realidad práctica de la historia del capitalismo internacional.

Observaciones sobre la identificación de un país (o de un grupo de países) y de una industria

En todas las observaciones precedentes no ha sido tenido en cuenta el hecho de que los países de bajos salarios, si están especializados en una, dos o tres producciones, desde el punto de vista del mercado mundial, no están tan estrictamente especializados desde el punto de vista de su producción nacional total.

En efecto, esos países suministran también producciones que son obtenidas en países más desarrollados pero, por falta de una acumulación nacional suficiente o de un financiamiento exterior para la aplicación de técnicas más eficientes, las suministran sobre la base de técnicas relativamente atrasadas.

Esas técnicas atrasadas, aunque exigen gastos de trabajo relativamente fuertes por unidad de producto, pueden, no obstante, sobrevivir en razón de los bajos salarios que se pagan en esos países (o en razón de la "protección" que representan los precios de transporte elevados de los productos procedentes de los países más desarrollados).

Ocurre, desde luego, que los países poco desarrollados exportan también producciones en las cuales no están especializados, obtenidas sobre la base de una técnica atrasada. Si, pese a esta técnica atrasada, esos países pueden exportar a precios de competencia una parte de su producción, ello es precisamente porque ésta ha sido obtenida sobre la base de salarios extremadamente bajos.

En tal caso, también el producto de una hora de trabajo nacional va a intercambiarse por el producto de menos de una hora de trabajo en los países más desarrollados. Sin embargo, al revés de lo que ocurre en la hipótesis de una

especialización en ciertas producciones (producciones para las cuales la técnica aplicada no es inferior a la media mundial), no se puede hablar aquí de "intercambio desigual" dado que el tiempo de trabajo empleado en esos países poco desarrollados no es el tiempo de trabajo socialmente necesario en el nivel actual de la técnica mundial. No obstante desde el punto de vista de las repercusiones sobre el nivel de vida y del crecimiento de las desigualdades, el efecto de la utilización de esas técnicas atrasadas es el mismo. Pero la naturaleza económica del fenómeno es diferente: en ese caso, los países poco desarrollados se ven afectados por su menor nivel de productividad, mientras que en los casos precedentemente estudiados o mencionados no se trataría de las consecuencias que tiene un nivel de productividad menor en los países poco desarrollados con respecto a los demás.⁷

Reflexiones sobre la diferenciación internacional de las técnicas en el marco del capitalismo

El caso de las industrias que funcionan simultáneamente en países con niveles de salarios diferentes y que utilizan técnicas también diferentes permite poner al descubierto un hecho que pasa inadvertido cuando se examinan solamente los casos de especialización. Ese hecho está ligado a la existencia en el mercado mundial de un precio único (en principio) cualquiera que sea el precio de producción del país suministrador.⁸ La existencia de ese precio único es evidentemente la fuente de una cuota de ganancia relativamente elevada para los países cuyo costo de producción es bajo y de una tasa de provecho relativamente baja para aquellos cuyo costo de producción es elevado.

Supongamos, en efecto, dos países D y S que suministran cantidades iguales de un mismo producto A.

En el país D es utilizada una técnica Ad que exige (para una producción de volumen N) un capital total ($C + v$) de 400. Mientras que el país S suministra el mismo volumen de producción al mismo costo (con más trabajo vivo y menos capital constante) con la ayuda de un capital total de 100 merced a una técnica As. Mediante ciertas hipótesis (explicitadas más adelante) que conciernen a los niveles respectivos de la productividad del trabajo, las tasas de rotación

del capital constante y las tasas específicas de plusvalía, se tiene el esquema siguiente que expresa, por un lado, los elementos de los costos y los valores "individuales" en los países D y S y, por otro, los valores medios (M):

<i>País</i>	<i>C</i>	<i>v</i>	<i>C + v</i>	<i>c</i>	<i>pl.</i>	<i>valor 1</i>	<i>Costo</i>	<i>Prec. de producc.</i>
D	350	50	400	120	20	190	170	266
S	30	70	100	100	100	270	170	194
M	190	60	250	110	60	230	170	230

¹ En las líneas D y S figuran los "Valores Individuales" y en la línea M el valor medio"

Ese esquema se basa en las hipótesis siguientes:

a) La productividad física del trabajo en D (obtenida con la técnica Ad) representa las $\frac{17}{7}$ de la productividad del trabajo en S (obtenida con la técnica As).

b) La tasa de plusvalía en D es de $\frac{14}{35}$ y en S es de $\frac{50}{35}$, luego 3,57 veces más elevada que en D.

c) Si la relación de la plusvalía total producida en la industria A con el capital inmovilizado en esas industrias corresponde a la relación mundial media, la tasa de provecho medio teórica es el 24 %.

Esa tasa es "teórica" porque la tasa real obtenida en D y en S depende del precio (supuesto único) al cual se paga la producción en el mercado mundial.

Si se supone que ese precio único es el precio de producción medio, o sea 230, de esto se pueden derivar las siguientes conclusiones:

Para S, el precio así obtenido significa:

i) con relación al "valor individual" de su producción, una pérdida de 40. Esta "pérdida" no hace sino traducir la baja productividad del trabajo en S.

ii) con relación al "precio de producción individual", S obtiene una ganancia de 36. Esa "ganancia" es debida al hecho de que S, a consecuencia de los bajos salarios que allí

se pagan, puede utilizar una técnica *As* que exige un capital cuatro veces menos elevado que *Ad*, mientras suministra (en esas condiciones de salarios) un producto cuyo costo es el mismo que el del producto obtenido en *D*.

iii) el beneficio (diferencia entre el precio de venta y el costo) es el mismo, es decir, 60 en *D* y en *S*, pero ese beneficio idéntico se traduce en una "cuota de ganancia" efectiva cuatro veces más elevada en *S* (con el 60 %) que en *D* (donde es el 15 %).

iv) la igualdad de los beneficios obtenidos en *S* y *D* descansa en una transferencia de la plusvalía de 40 que se opera en detrimento de *S* y en provecho de *D* (indirectamente, por otra parte, pues *S* y *D* no intercambian sus productos, que son aquí los mismos).

v) no habría interés (desde el punto de vista de los capitalistas) en aplicar en el país *S* la técnica *Ad*. Ciertamente con esta técnica el costo bajaría a 150 ($v = 30$ y $c = 120$) y la ganancia llegaría a 80 en lugar de 60 (suponiendo que el precio mundial permanezca estable), pero la cuota de ganancia efectiva bajaría a $\frac{80}{380} = 21\%$ en lugar del 60 % anterior.

vi) la coexistencia de las técnicas *Ad* y *As* desde el punto de vista del mercado mundial (y más precisamente, el mantenimiento de *Ad*) sólo es posible, en las condiciones del capitalismo y en la hipótesis del libre movimiento internacional de los capitales y de la igualdad de las cuotas de ganancia, porque los capitalistas de *S* están alejados de los mercados importantes y tienen que vender, de hecho, su producción no a un "precio mundial único" sino a un precio de fábrica suficientemente bajo como para que esos productos lleguen a los mercados importadores a un precio de competencia luego de haber soportado los gastos de transporte.* Este es uno de los factores determinantes esenciales de la tendencia hacia la igualación de las cuotas de ganancia efectivas. En el ejemplo anterior, si el costo de transporte de la producción de *S* hacia los países compradores es de 40, es necesario que *S* venda a 190 (para que el precio sea de 230 en el mercado comprador), lo que deja a los capitalistas del país *S* un beneficio de 20 y una cuota de ganancia del 20 %.

La diferenciación de las técnicas y la localización de las inversiones en una economía socialista

Desde el punto de vista de una economía socialista, la lógica de la elección de las técnicas es evidentemente diferente de la que resulta del funcionamiento del capitalismo.

a) El fin exclusivo (o principal) de las inversiones ya no es la obtención de ganancia o de una cuota de ganancia elevadas sino la elevación del nivel de vida, siendo esta elevación finalmente posible sólo a través de un aumento de la productividad social del trabajo. En dicha economía no se rehúsa introducir técnicas que permitan obtener una productividad del trabajo más elevada so pretexto de que en la tasa actual de los salarios esas técnicas serían menos "rentables". La elevación del nivel de vida exige, precisamente, que las tasas de salarios no permanezcan en el nivel actual.

Se deberá entonces, poner en práctica técnicas cuya "rentabilidad" sea conciliable con las tasas de salarios más elevadas que se quiera y se pueda introducir en el futuro, teniendo en cuenta las posibilidades y las exigencias de crecimiento del conjunto de la economía. Este es un punto que he tratado de analizar en *Studies in the theory of planning*.

b) El cambio de finalidad de la economía modifica también la lógica de la localización de las inversiones.

En efecto, en una economía socialista, las regiones más o menos "subdesarrolladas", para "borrar su retraso", deben (pues este es un objetivo a alcanzar) participar en el progreso económico general. Su progreso tiene que ser aun más rápido que el progreso nacional medio. Ese progreso se mide, a la vez, por la elevación del nivel de vida medio y por una elevación más rápida de la productividad del trabajo en las regiones menos desarrolladas, que deben alcanzar a las otras. Luego, esas regiones, en lugar de permanecer como zonas de sub-inversiones y de atraso técnico, deben, por el contrario, convertirse en zonas de inversiones más intensas que las otras y de técnicas por lo menos tan avanzadas.¹⁰

c) Ese desarrollo específico conlleva en sí mismo su propia "justificación económica" *ex post*, en el sentido de que inversiones que no habrían estado justificadas en zonas condenadas al estancamiento y a un bajo nivel de vida en las condiciones del capitalismo se tornan inversiones perfectamente justificadas cuando las zonas en que tienen lugar

están llamadas a un desarrollo acelerado. Cuando es así, puede realizarse una homogeneidad creciente de las técnicas y de los niveles de vida.

Así, la ley capitalista de las desigualdades regionales y nacionales crecientes es sustituida por la ley socialista de una igualación económica creciente.

Esta igualación elimina por sí misma las bases objetivas del intercambio desigual.

Reflexiones sobre la eliminación de las desigualdades económicas regionales y nacionales en el marco del socialismo

No se trata de examinar aquí los diversos problemas planteados por la eliminación de las desigualdades económicas regionales o nacionales en el marco del socialismo. Nos limitaremos a las reflexiones siguientes.

En la realidad actual del funcionamiento del mercado socialista subsisten diferencias profundas entre las condiciones en que pueden ser eliminadas las desigualdades económicas geográficas según éstas se sitúen en el marco nacional o en el marco internacional.

a) En el marco nacional, la supervivencia momentánea eventual de los intercambios desiguales enter regiones desarrolladas y regiones subdesarrolladas no tiene, en principio, efecto negativo sobre el desarrollo de las regiones económicamente retrasadas. En efecto, dentro de un país socialista, en la medida en que la mayor parte del excedente económico nacional puede efectivamente ser redistribuido a través de todo el país (por intermedio del presupuesto y del plan financiero del Estado), los precios percibidos por las diferentes regiones por su producción no ejercen en principio ninguna influencia determinante sobre el volumen y la orientación de las inversiones que allí se efectúan, puesto que uno de los fines de la política de inversiones realizada por el Estado es precisamente eliminar las desigualdades económicas regionales.

No es por ello menos cierto que el problema del ritmo óptimo de las formas concretas de eliminación de las desigualdades regionales es un problema complejo cuya solución teórica exige todavía un esfuerzo considerable de reflexión e investigación.

b) En el marco internacional los problemas concretos

se plantean por el momento de manera sensiblemente diferente de aquella en que se plantean en el marco nacional. Eso ocurre en particular porque hasta ahora el desarrollo de cada país socialista ha sido determinado esencialmente por su propio plan nacional, el cual tiene en cuenta principalmente los recursos corrientes de que cada país dispone con miras a efectuar inversiones. El monto de esos recursos está en parte afectado por el nivel relativo de los precios a los cuales cada país socialista vende o compra productos en los mercados exteriores, incluido el mercado socialista. En cambio, en la escala del mercado socialista internacional, la redistribución de los sobrantes económicos de los diferentes países no interviene sino de una manera relativamente limitada. Así, la influencia desfavorable para los países menos desarrollados de los precios del mercado capitalista mundial continúa actuando en cierta medida.¹¹

Sería totalmente falso extraer de esta observación la conclusión de que el problema de las desigualdades internacionales de desarrollo continúa planteándose en los mismos términos en el interior del mercado socialista internacional que dentro del mercado capitalista internacional. En efecto, las condiciones generales de funcionamiento de esos dos mercados son profundamente diferentes, tanto en razón de las leyes económicas nuevas que gobiernan el desarrollo de cada uno de los países como por los principios y leyes económicas que gobiernan las relaciones entre países socialistas.

La experiencia misma del desarrollo de los diferentes países socialistas desde hace más de quince años demuestra que ese desarrollo está caracterizado por una reducción progresiva de las desigualdades económicas entre esos países y por un desarrollo conjunto de cada uno de ellos. Así, por ejemplo, mientras que en 1950 la producción industrial por persona de Polonia era inferior al 23 % de la de la Unión Soviética, en 1960 sólo era inferior a esta última en un 10 %.

Igualmente, si tomamos como índice de desarrollo la producción de electricidad por persona y comparamos, en algunos países socialistas, la situación de 1950 con la de 1960, observamos que Rumania, por ejemplo, pasa de una producción de electricidad por persona equivalente al 26 % de la de la Unión Soviética en 1950 a una producción por persona equivalente al 31 % en 1960. En Bulgaria, las ci-

fras respectivas son el 22 y el 45 %. A la inversa, en lo que concierne a los países cuyo nivel de desarrollo de producción eléctrica era más elevado que el de la Unión Soviética o sea la República Democrática Alemana y Checoslovaquia, el avance de esos países es relativamente reducido, pasando en la RDA del 126 % más en 1950 al 73 % más en 1960. En Checoslovaquia, en los mismos años, la diferencia se redujo del 50 al 31 % (ésto, desde luego, sin que haya habido un retroceso absoluto, pasando las producciones de la RDA y Checoslovaquia, respectivamente, de 1.130 kilovatios por hora y habitante a 2.600 y de 750 a 1.960 entre 1950 y 1960).¹²

Lo mismo se observa en lo que concierne a las perspectivas de los próximos años: las tasas de crecimiento previstas para la producción industrial son tanto más elevadas para cada uno de los países socialistas de Europa cuanto más bajo es el nivel de su desarrollo industrial.¹³ Esto debe desembocar en una igualación progresiva de los niveles de desarrollo industrial.

Así, las leyes de desarrollo en el interior del mercado mundial socialista son radicalmente diferentes de las que gobiernan el desarrollo en el interior del mercado mundial capitalista.

Sobre la base de la experiencia y teniendo en cuenta la naturaleza de los dos sistemas sociales, se puede formular la oposición siguiente entre las consecuencias de la división internacional del trabajo según que ésta se desarrolle en las condiciones del capitalismo o en las del socialismo:

La división capitalista internacional del trabajo conduce, por regla general, a la agravación de las desigualdades entre países, a una tendencia al desarrollo unilateral de cada uno de los países participantes, tendencia tanto más clara para un país dado cuanto más bajo es su nivel de desarrollo. Esta tendencia está ligada al estancamiento o a la extensión muy débil del mercado interior de los países menos desarrollados. En esas condiciones, el comercio internacional se desarrolla con amplia ventaja para los países más avanzados. Esa situación se da en las condiciones de un mercado internacional relativamente competitivo y más aún en las condiciones de un mercado internacional dominado en parte por formaciones monopolistas. La tendencia a la agravación del déficit de la balanza de pagos corrientes

de los países subdesarrollados es una de las consecuencias de tal evolución.

La división socialista internacional del trabajo se desarrolla en las condiciones de una reducción creciente de las desigualdades económicas. Está caracterizada, pues, por una tasa de crecimiento sensiblemente más rápido en los países menos avanzados que en los más avanzados. Desemboca en un desarrollo conjunto de todos los países. Esta división internacional socialista del trabajo puede resultar ya sea del ajuste de los planes económicos nacionales o de una verdadera coordinación de esos planes, o de la concepción de un plan económico único.¹⁴ Ese tipo de división internacional del trabajo está caracterizado también por una tendencia a la reducción y luego a la desaparición del déficit corriente de la balanza de pagos de los países menos desarrollados.

Sería exceder los límites de la presente nota el analizar de una manera sistemática las razones teóricas que explican las oposiciones antes indicadas entre las consecuencias de la división capitalista internacional del trabajo y las consecuencias de la división socialista internacional del trabajo. Sin embargo, es importante subrayar que esta oposición resulta de la naturaleza profundamente diferente de los dos tipos de división internacional del trabajo.

La división capitalista internacional del trabajo está dominada por la búsqueda del provecho por parte de cada participante en el intercambio. La división socialista internacional del trabajo está dominada, en principio, no por la búsqueda de la ventaja máxima individual por parte de los asociados sino por la búsqueda de la ventaja máxima común. El intercambio no constituye más que una forma particular y relativamente subordinada de las relaciones económicas entre países socialistas.

En esas condiciones, la tendencia a la igualación de los niveles de desarrollo económico y de los niveles de vida resulta del fin mismo de la producción socialista, que es la elevación más rápida posible, a largo plazo, del nivel de vida de todos los que participan en el intercambio.¹⁵

Por supuesto que en las condiciones del socialismo, es decir de la planificación, ese objetivo no se realiza "automáticamente" sino que es el resultado de una política económica sistemática que, para alcanzar ese fin, debe inspirarse en

principios de política económica. Hasta hace poco, tales principios fueron aplicados en forma implícita, pero no dieron lugar a un enunciado explícito, formal y detallado. Dicho enunciado fue formulado por primera vez, de manera precisa, luego de la Conferencia de los representantes de los partidos dirigentes de los países miembros del CEE celebrada durante los días 6 y 7 de junio de 1962.¹⁶

Indicaciones sobre los "Principios Fundamentales de la División Internacional Socialista del Trabajo"

El texto adoptado por esa conferencia destaca, principalmente, que la división socialista internacional del trabajo apunta simultáneamente a acrecentar la eficacia de la producción social y a reducir las desigualdades de desarrollo.

Según ese texto, la eficacia en el nivel del conjunto del sistema socialista mundial "se pone de manifiesto en el ritmo elevado y estable del crecimiento de la producción que permite satisfacer cada vez más completamente las necesidades crecientes de los pueblos de todos los países socialistas y atenuar en forma continua las diferencias entre los niveles económicos".¹⁷

Se observará que este texto de los "Principios Fundamentales" declara que: "el crecimiento de la productividad del trabajo social; es decir, de la producción y el transporte de un artículo dado con el mínimo de gastos materiales y de trabajo, es el criterio principal de la eficacia económica de la división internacional del trabajo socialista".¹⁸

Ese criterio, si no fuera considerado sólo como "principal" y si sus condiciones de aplicación no fueran definidas con precisión, correría el riesgo de provocar, en el momento de su aplicación, la agravación de las desigualdades económicas. Ese riesgo puede ser eliminado cuando se subraya, como lo hace el texto, que se trata solamente de un criterio "principal" o de un criterio "importante, aunque no sea el único".

El texto de los "Principios Fundamentales" añade, en efecto: "Además de los cálculos de eficacia económica, al perfeccionar la división internacional del trabajo socialista se tiene en cuenta igualmente la necesidad de asegurar el pleno empleo de la mano de obra, el equilibrio de la balanza de pagos, el papel de la producción dada con el acrecenta-

miento de la productividad social del trabajo en toda la economía nacional y con la igualación del nivel de desarrollo económico de los países, la necesidad de asegurar el fortalecimiento de la capacidad de defensa y otros factores".¹⁹

La consideración de los factores enumerados puede evitar las consecuencias que tendría la aplicación unilateral del criterio de eficacia definido anteriormente.

Además, el texto de los "Principios Fundamentales" destaca en muchas ocasiones, lo cual es muy importante, que la eficacia definida tal como acabamos de hacerlo, debe ser calculada para un largo período y teniendo en cuenta a la vez la influencia a largo plazo del progreso técnico y de las consecuencias del desarrollo industrial acelerado de las regiones que tienen un bajo nivel económico.²⁰

Precisamente, la consideración de los cambios económicos y técnicos a largo plazo es lo que permite alcanzar un desarrollo conjunto y no unilateral (como en el marco de la división capitalista internacional del trabajo) de cada una de las economías nacionales. Así, los "Principios Fundamentales" subrayan que se trata de "poner en funcionamiento en cada uno (de los países socialistas) un conjunto racional de ramas económicas ligadas entre sí y que se complementen. Esto implica la creación de una estructura unilateral de la economía nacional de los países socialistas asociando mejor la industria y la agricultura, las ramas de extracción y transformación, la producción de los medios de producción y la de los bienes de consumo y contribuyendo a la aceleración de los ritmos y a la eficacia de su desarrollo económico.

La especialización internacional y el desarrollo de conjuntos económicos nacionales en los países socialistas se condicionan recíprocamente. Sólo asociando de una manera armoniosa esos dos aspectos se puede asegurar la utilización más completa y más racional de las fuerzas productivas de cada país del campo socialista. La tendencia a crear un conjunto económico nacional cerrado en detrimento de la acentuación de la división internacional racional del trabajo e, inversamente, una especialización internacional unilateral de la economía, pueden provocar una reducción de la eficacia y el retardo de los ritmos de desarrollo económico tanto en cada país socialista considerado aisladamente como en el conjunto del sistema".²¹

Para la realización de esos objetivos y de esas formas de división socialista internacional del trabajo, el texto de los "Principios Fundamentales" insiste, particularmente, en la importancia de la cooperación y la ayuda mutua.

En los hechos, esa cooperación y ayuda mutua se manifiestan principalmente en la participación de todos los países socialistas de las adquisiciones científicas y técnicas más recientes logradas por cada uno de ellos. También se ponen de manifiesto en la ayuda de los países más avanzados para la formulación de proyectos de empresas modernas, en los trabajos de prospección geológica, en la formación de los cuadros y en el suministro de equipos industriales modernos a los países menos avanzados.

Es particularmente importante que las adquisiciones científicas y técnicas obtenidas en los países socialistas más avanzados, en lugar de ser utilizadas por ellos con miras a obtener un provecho diferencial, sean puestas a disposición de todos los otros. Esta forma de actuar permite reducir las desigualdades de desarrollo mientras que el comportamiento inverso tiende a aumentarlas.

En esas condiciones, el papel que corresponde a la transferencia de una parte del sobrante económico (en forma de créditos o donaciones) puede llegar a ser relativamente insignificante, aunque no por ello deje de existir.

En 1961, Apremont calculó "que todo ocurre como si el ciudadano soviético añadiera a la carga de sus inversiones propias (388 horas por año) alrededor de veinte horas que representan el valor-trabajo de la ayuda exterior" (concedida a las democracias populares de Europa) . . . En cambio, "Bulgaria ve reducida su propia carga de 124 horas gracias a los aportes exteriores".²²

Observaciones sobre el problema de los precios vigentes en el intercambio entre países socialistas

Los "Principios Fundamentales" insisten en mucho mayor medida en la cooperación, la ayuda mutua y, sobre todo, los cambios a realizar en las condiciones materiales y técnicas de la producción (para una utilización máxima de los recursos interiores) que en el mecanismo de los precios y la ayuda financiera.

En efecto, en las condiciones del socialismo las consecuencias de la estructura de los precios mundiales de mercado capitalista (que es, en lo esencial, la utilizada en los intercambios entre Estados socialistas) sobre la evolución de las diversas economías nacionales son relativamente limitadas. Así, la utilización entre países socialistas de precios próximos a los del mercado mundial capitalista no impidió a los países socialistas menos avanzados superar una parte de su retraso.

Sería falso, sin embargo, olvidar las incidencias que el nivel relativo de los precios puede tener sobre la amplitud del esfuerzo a realizar por cada país para arribar al resultado dado. De este modo, las preocupaciones relativas a los precios no están ausentes de los "Principios Fundamentales". Estos declaran, en efecto, que entre los países socialistas los intercambios descansan en el "principio de la equivalencia".²³ Sin embargo, el contenido de ese "principio de la equivalencia" no es precisado.

Al respecto, los "Principios Fundamentales" se limitan a afirmar:

"Conviene perfeccionar incesantemente el sistema de formación de los precios en el mercado socialista mundial de conformidad con las exigencias y la profundización planificada de la división socialista del trabajo, la extensión continua de los intercambios y el desarrollo acelerado de la economía socialista mientras se crean las condiciones para el paso progresivo a su propio sistema de precios".²⁴

Esta formulación es también muy imprecisa. En efecto, aún no se ha llegado a "determinar un criterio que permita comparar los costos de producción en un país dado con los costos de producción en otros países socialistas". La formulación de dicho criterio en los términos indicados aquí fue considerada como deseable por el profesor Ostrovitianov en su intervención en el XXI Congreso del PCUS.

Ese problema motivó una discusión en octubre de 1962, durante una sesión ampliada del Consejo Científico de la Academia de Ciencias Sociales ante el Comité Central del PCUS. En el curso de esa discusión, el profesor Kuzminov desarrolló la idea de que el establecimiento de una "base sana" para los precios, en el seno del sistema mundial del socialismo, está representado por "el valor de las mercan-

cías, valor que depende, en el mercado socialista mundial, del trabajo socialmente necesario para su producción".²⁵

Se trata, por el momento, de una proposición enunciada en el curso de una discusión y no de un principio efectivamente aplicado. Es interesante anotar que esta proposición tiende a sustituir la utilización de los precios mundiales por el valor de las mercancías medido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La definición precisa y la medida de ese tiempo de trabajo socialmente necesario suscitan, por otra parte, muchos problemas.

Observaciones sobre los criterios de la división socialista internacional del trabajo

La formulación de los criterios de la división socialista internacional del trabajo, tal como han sido formulados en los "Principios Fundamentales", es todavía bastante imprecisa. No permite aun resolver con exactitud los problemas planteados por la localización de las diferentes actividades en escala internacional.

No hay que olvidar que en ese campo, al igual que en otros, pueden surgir ciertas contradicciones. Así, el objetivo de la igualación de los niveles de desarrollo económico de los diferentes países no conduce necesariamente, al menos durante un cierto período, al más rápido crecimiento global posible del conjunto de los países.

De tal modo, las inversiones efectuadas con prioridad en los países menos desarrollados y el impulso de las actividades industriales en esos países contribuyen a la igualación progresiva de los niveles de desarrollo. Sin embargo, más allá de cierto punto esas inversiones y ese tipo de localización de las industrias nuevas pueden retardar el crecimiento del conjunto de los países socialistas. Así ocurre por distintas razones: plazos más largos de construcción de los complejos industriales en los países débilmente desarrollados, costo más elevado de esos complejos, mayor extensión de los plazos necesarios para el funcionamiento a plena capacidad y para la obtención del precio de fábrica mínimo (por razón del tiempo más largo necesario para un dominio completo de la técnica, de los problemas más complejos planteados por la reparación de equipos, etc.), gastos más elevados de implan-

tación de las infraestructuras, infraestructuras generalmente más débiles en los países poco desarrollados, etcétera.

Es verdad que tal contradicción será por lo general superada a largo plazo. Al cabo de cierto tiempo, los desarrollos industriales y las inversiones efectuadas en los países al comienzo débilmente desarrollados tendrán, en general, un efecto de crecimiento más considerable que los efectuados en los países ya desarrollados. Ocurrirá así porque esas inversiones permiten movilizar recursos hasta entonces subempleados, incluidos los recursos humanos. No obstante, durante un período intermedio, el crecimiento en lugar de ser acelerado, como ocurrirá finalmente, será retardado.

Surge aquí una contradicción entre lo que puede parecer "racional" en el corto y mediano plazo y lo que es racional a largo plazo. En efecto, esa contradicción es de una naturaleza igual a la que opone los efectos de las inversiones en las regiones menos desarrolladas de un país dado a los efectos de las inversiones en las regiones más desarrolladas de ese mismo país. Así, es importante elaborar los principios que permitirán tratar convenientemente tales contradicciones.

Más característica aún de los problemas que se plantean en el nivel internacional es la contradicción que puede surgir entre el crecimiento global (inmediato y a largo plazo) más rápido posible y el crecimiento nacional más rápido posible de un país dado.

En efecto, un país puede verse colocado en la situación de tener que poner a disposición de otro país una parte de sus recursos (financieros, materiales y técnicos) con el objeto de asegurar el crecimiento global más rápido posible. En ese caso, está obligado a aceptar cierto retraso de su propio crecimiento.

En principio, esa contradicción se resuelve por sí misma a largo plazo; como debido a esas transferencias de recursos entre Estados el sistema socialista global dispone finalmente de más recursos que si esas transferencias no se hubieran realizado, y como esos recursos más elevados están también a disposición de todos los países miembros del sistema, los que hayan aceptado retrasar momentáneamente su crecimiento en beneficio de otro país se encontrarán ulteriormente no sólo con el equivalente de los recursos transferidos sino

con recursos mayores, puesto que también se benefician con el principio de igualación de los potenciales de producción por cabeza y de igualación de los niveles de vida.

En apariencia, también aquí el problema parecería ser de la misma naturaleza que el que se plantea en el interior de un Estado, aunque de hecho es más complejo. Esta complejidad proviene de dos factores: por una parte, cuando en un Estado dado ciertas regiones llegan a ser más prósperas que otras, eso no quiere decir necesariamente que esas regiones tengan que transferir una parte de sus recursos corrientes (en la práctica, una parte de su sobrante económico) a las regiones que se han desarrollado más lentamente, pues es posible que la igualación ulterior de los niveles de desarrollo y de los potenciales de producción por cabeza se efectúe por medio de migraciones de mano de obra hacia las regiones mejor dotadas. Ahora bien, es evidente que tales migraciones son mucho más difíciles de realizar en el marco interestatal.

Por otra parte, cuando tales migraciones no son racionales, la transferencia de una parte del sobrante económico engendrado en las regiones que han tenido un desarrollo acelerado hacia las regiones que han retrasado momentáneamente su crecimiento se hace con relativa facilidad por el hecho de que los medios de producción dentro de un Estado dado son, en las condiciones del socialismo, propiedad de ese mismo Estado. En cambio, en escala interestatal se tropieza con los límites de la propiedad nacional. De ese modo, las transferencias ulteriores quedan subordinadas a una actitud cooperativa de parte de los Estados que se han beneficiado durante cierto período de transferencia de recursos de Estados más desarrollados que ellos. Desde luego, esta actitud cooperativa debe resultar, en principio, de la naturaleza de las relaciones que tienen que existir entre Estados socialistas. Es evidente, sin embargo, que no se pueden liquidar las consecuencias eventuales de ciertas supervivencias de un "egoísmo nacional".

Aunque muy reales, los problemas que surgen aquí son, sin embargo, de una amplitud más limitada que lo que se imagina generalmente y son susceptibles de hallar soluciones prácticas diversas.

Son más limitados de lo que uno imagina pues de hecho

la capacidad de absorción de recursos corrientes exteriores por parte del país menos desarrollado, es decir, la capacidad de esos países para acelerar su crecimiento gracias a transferencias de recursos procedentes del exterior es, en cada momento, limitada por condiciones objetivas. A menudo esas limitaciones son tales, que las transferencias útiles que autoricen sólo retrasarán un poco la tasa de crecimiento de los países de donde proceden esas transferencias.

No obstante, si las cosas ocurrieran de otro modo y puede serlo cuando los países de donde debieran proceder las transferencias tienen una población menos importante que la de los países hacia los cuales debieran ir dirigidas las transferencias) deben ser adoptadas reglas prácticas que tengan en cuenta los intereses afectados. La elaboración de tales reglas parece necesaria ahora a fin de asegurar, en las mejores condiciones posibles, una convergencia progresiva de los niveles de desarrollo sin que ningún país participante en el esfuerzo común tenga que sufrir un retraso acentuado en su propio crecimiento.

En cuanto a los problemas planteados por el hecho de que la socialización de los medios de producción no supera en la actualidad el límite de los diferentes Estados, pueden ser superados por dos vías:

1) Gracias a un financiamiento interestatal de desarrollo de cierto número de actividades. A eso apunta la creación de un Banco Internacional de Inversiones de los países socialistas miembros del CEE, creación decidida durante la sesión del 14 al 20 de diciembre de 1962 del citado Consejo. En ese sentido apunta también "la ayuda mutua para la extensión de las industrias que producen materias primas, principalmente por la participación financiera de los Estados interesados en la producción de esas ramas", según la formulación de los "Principios Fundamentales".

2) Por la creación de organismos internacionales que ya no serían solamente organismos que adoptan recomendaciones sino que podrían tomar decisiones obligatorias para todos.

Gracias a ello se pasaría progresivamente de la coordinación de los planes²⁶ (etapa que sigue a la del ajuste de unos planes a otros) a la elaboración de un plan interestatal que rijan por lo menos las grandes actividades económicas

en el sentido de una especialización interestatal. Esta etapa —que para los países miembros del CEE es la actual— sería la que precedería inmediatamente a la elaboración de un plan de conjunto para cierto número de países socialistas que tienen estructuras suficientemente homogéneas.²⁷

La planificación de la división socialista internacional del trabajo

De ese modo, la división socialista internacional del trabajo ha entrado, al menos para los países miembros del CEE, en una fase nueva. Hasta ahora, esa división del trabajo resultaba de las condiciones históricas legadas por el pasado y de las modificaciones hechas a esas condiciones históricas por los planes económicos nacionales de los diferentes países, planes que daban lugar a ajustes marginales con miras a su adaptación recíproca.²⁸

Ahora está previsto que los miembros del CEE, luego de haber definido por medio de consultas bilaterales las perspectivas de 1965-1980, elaborarán en detalle cada uno, teniendo en cuenta las perspectivas comunes, su propio plan para 1966-1970. Esos proyectos serán sometidos al CEE, quien tratará de coordinarlos.

Sobre la base de esos proyectos así revisados, cada uno de los organismos nacionales elaborará un plan definitivo.

Esto constituye un paso importante en dirección a una planificación internacional. Dicha planificación, si se basa en una verdadera cooperación, debe permitir la solución correcta de las contradicciones y reducir seriamente las consecuencias de la utilización de un sistema de precios no proporcionales a los valores definidos por el tiempo de trabajo socialmente necesario.

Los "Principios Fundamentales" subrayan que en el momento de la coordinación de los planes por parte del CEE convendrá sobre todo tener en cuenta "las proporciones objetivamente necesarias al desarrollo económico de cada país y del conjunto del sistema socialista mundial". Y además, asegurar "una gran eficacia económica de la división internacional del trabajo socialista, eficacia que se expresa en los ritmos rápidos de crecimiento de la producción y la satisfacción más completa de las necesidades de la población de cada país con un mínimo de gasto de trabajo social".²⁹

De ese modo, los cálculos que deberán ser efectuados con miras a asegurar la coordinación de los planes no tendrán que basarse, en principio, en los sistemas actuales de precios, sino en la consideración, principalmente, de los gastos de trabajo social. Esto debería reducir las consecuencias sobre la evolución futura de las estructuras de producción de los diferentes países y del sistema de precios vigente en el nivel del comercio exterior. Desde luego, esas consecuencias no dejarán de hacerse sentir en el nivel de los intercambios corrientes, puesto que los países proveedores de los productos cuyos precios son subvalorados con relación a su valor continúan estando relativamente en desventaja.

En principio, esa desventaja deberá desaparecer progresivamente gracias, por un lado, a la introducción de un nuevo sistema de precios y, por otro, al desarrollo conjunto y la industrialización de las diferentes economías nacionales, desarrollo que debe producir un equiparamiento cada vez mayor de los niveles de vida.

Así, a nivel internacional, la eliminación progresiva de las desigualdades legadas por el pasado deberá realizarse, en el marco del socialismo, a través de un mecanismo más complejo que el puesto en marcha dentro de un Estado. Sin embargo, las diferencias entre la división interregional del trabajo (en un mismo país) y la división internacional del trabajo entre los países socialistas deberán finalmente desaparecer. Eso ocurrirá cuando hayan sido creadas las condiciones para la aplicación de un plan económico único para el conjunto de los países socialistas.

La realización de tal plan supone la desaparición de los compartimientos estancos nacionales legados por el pasado que se manifiestan todavía entre los países socialistas tanto en el campo económico como en el campo ideológico, cultural y hasta político.

La perspectiva de la elaboración de un plan único para todos los países socialistas es, pues, una perspectiva relativamente lejana. Por ese motivo el problema de los precios a que se intercambian los productos entre los países socialistas tiene una importancia indiscutible, aunque esos precios ya no tengan sobre el desarrollo de cada uno de esos países el papel determinante que tienen con respecto a los países capitalistas.

El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales

La teoría de las relaciones económicas internacionales plantea mal su problema, o más exactamente plantea un falso problema. Ella parte, en efecto, de la hipótesis de que en las relaciones internacionales los protagonistas son las economías capitalistas "puras". Así, el marco de razonamiento no es diferente para el análisis del intercambio internacional del concebido para el análisis de la acumulación interna: se ubica en el marco del *modo de producción capitalista*. Esta hipótesis conserva un sentido para el análisis del intercambio internacional entre "países desarrollados". Pero no lo tiene en lo que concierne al intercambio entre "países desarrollados" y "países subdesarrollados". Aquí es necesario ubicarse en un marco de razonamiento diferente: el de las relaciones de intercambio entre *formaciones socioeconómicas* distintas. ¿Cuáles son, concretamente, esas formaciones? Ahí está el verdadero problema. Anticipando nuestras conclusiones las calificaremos de *capitalismo del centro* y *capitalismo de la periferia*. Puesto que su extensión está fundada en la ampliación del mercado interno, las formaciones socioeconómicas concretas del capitalismo del centro se particularizan porque el modo de producción capitalista no es, en ellas, solamente *dominante* sino que tiende a convertirse en *exclusivo*. Se entiende pues que el modo de producción capitalista, considerando la progresiva desintegración de los modos de producción precapitalistas, conduzca a la sustitución del modo de producción capitalista reconstituido a partir de los elementos dispersos nacidos de esta desintegración. La formación socioeconómica concreta tiende a confundirse con el modo de producción capitalista, lo que justifica el análisis

de Marx y su afirmación de que dicho análisis, presente en *El capital*, es el del sistema real hacia el cual tiende el país capitalista más evolucionado de su época, Inglaterra. Por el contrario, las formaciones socioeconómicas del capitalismo de la periferia tienen de particular que el modo de producción capitalista es, en ellas, dominante, pero este dominio no conduce a su *exclusividad tendencial* porque la extensión del capitalismo está fundada, aquí, en el mercado externo. De ello resulta que los modos de producción precapitalistas no son destruidos, sino transformados y sometidos al modo de producción dominante a escala mundial y local: el modo de producción capitalista. El "subdesarrollo", término impropio para designar las formaciones socioeconómicas del capitalismo periférico, consiste, pues, en *formaciones de transición bloqueada*.

Al no ser *El capital* la teoría de las formaciones socioeconómicas en general sino la del modo de producción capitalista, dado que es la crítica de la economía política como su título lo indica, no hay en Marx una *teoría de la acumulación a escala mundial*. Esta teoría no aparece sino en ocasión de la *acumulación primitiva*, pero como la *prehistoria* del modo de producción capitalista. Ahora bien, esta prehistoria no ha terminado. Ella se prolonga, dada la extensión del capitalismo en escala mundial. Paralelamente al mecanismo de la acumulación propia del modo de producción capitalista —la reproducción ampliada— continúa operando un mecanismo de acumulación primitiva que caracteriza las relaciones entre el centro y la periferia del sistema capitalista mundial.

El comercio mundial y los movimientos internacionales de capitales: las evoluciones esenciales

Antes de abordar la crítica de la teoría corriente de las relaciones internacionales y de procurar trazar las líneas generales de una teoría de esas relaciones que permita ubicar su lugar en la problemática general de la acumulación a escala mundial (vista bajo el ángulo restringido de los problemas que conciernen a las relaciones entre el centro y la periferia del sistema capitalista mundial), es bueno recordar los hechos esenciales y las evoluciones significativas concernientes al dominio de esas relaciones. Tales hechos y evolu-

ciones son conocidos en sumo grado, pero es propio de la teoría universitaria corriente hacer como si se los ignorase, lo que conduce a la "teoría" a "especializarse" en falsos problemas y a evitar los verdaderos interrogantes, método esencial para hacerle desempeñar su papel de ideología apolo-gélica.

El desarrollo del sistema capitalista mundial ha pasado por distintas etapas. Y a cada una de ellas corresponde un sistema diferente de relaciones entre el centro y la periferia, caracterizadas por sus funciones particulares. Bajo este ángulo histórico se debe distinguir:

1) el período de la constitución del capitalismo: la "prehistoria", que se extiende hasta la revolución industrial de los siglos XVIII y XIX y que se puede definir por el carácter mercantil dominante del capitalismo;

2) el período de expansión del modo de producción capitalista en el centro, caracterizado por la revolución industrial, la dominancia esencial del capital industrial nuevo y la forma competitiva del mercado capitalista: es el período "clásico", cuando el sistema capitalista está ya suficientemente formado para que Marx pueda hacer su análisis fundamental, riguroso en su esencia;

3) el período imperialista de los monopolios —en el sentido leninista de la expresión— que se inicia a fines del siglo XIX.

Las relaciones entre el centro en formación (Europa occidental) y la periferia nueva que aquél se constituye para sí en la época mercantilista son esenciales en la génesis del capitalismo. Las relaciones comerciales de esta época son cuantitativa y cualitativamente un elemento fundamental del sistema capitalista en formación. El comercio internacional entre Europa occidental por una parte, y el Nuevo Mundo, las factorías orientales y africanas por otra, constituye cuantitativamente lo esencial de los intercambios mundiales. Una gran parte, sin duda la mayor, de los intercambios internos en el centro son, por otra parte, las operaciones de redistribución de los productos provenientes de la periferia: tal es por ejemplo el papel desempeñado primero por Italia (particularmente Venecia) y las ciudades de la Liga Hanseática a fines de la Edad Media, después por España y Portugal en el siglo XVI, luego por Holanda e Inglaterra a par-

tir del siglo XVII. El centro importa de la periferia productos de consumo "de lujo", ya de origen agrícola (especies de Oriente, azúcar de las Américas), ya de origen artesanal (sederías y telas de Oriente): El centro se procura estos productos por el intercambio simple, el pillaje y la organización de una producción concebida con ese fin. El intercambio simple —con Oriente— se ve siempre amenazado por el hecho de que Europa no tiene gran cosa que ofrecer, salvo el metal precioso que se procura en América. El peligro permanente de una hemorragia de metal es tan grande que toda la doctrina de la época está fundada sobre la necesidad de contrarrestar esa tendencia esencial. Las formas de producción situadas en América tienen por función primordial procurar al centro el metal y ciertos productos de lujo. Después de un período de pillaje puro y simple de los tesoros indios, se iniciará una explotación minera intensiva recurriéndose a un extraordinario derroche humano, condición de la "rentabilidad" del negocio. Al mismo tiempo se establecerá un modo de producción esclavista, que permitirá en América la producción del azúcar, el añil, etc. Toda la economía de las Américas girará alrededor de esas zonas fructíferas para el centro: la economía pastoral, por ejemplo, tendrá por función alimentar a las regiones mineras y las zonas de plantaciones esclavistas. El comercio triangular —la caza de esclavos en África— desempeña esta función esencial: la acumulación del capital-dinero en los puertos europeos, capital-dinero realizado gracias a la ubicación de los productos de la periferia entre las clases dominantes, las cuales, serán impelidas a transformarse de feudales en capitalistas agrarias, acelerando así el proceso de desintegración del modo de producción feudal.

Con la revolución industrial, el comercio entre el centro y la periferia cambia de funciones. Dicho comercio sigue siendo cuantitativamente esencial y representando, aunque declinante a partir de 1830-50, la mayor fracción del comercio mundial. Para Gran Bretaña, hasta mediados del siglo XIX, el comercio con América y Oriente (India, Imperio Otomano, después China) es tan dominante que la literatura de la época no piensa más que en ese tipo de comercio cada vez que procura aprehender sus mecanismos y estructurar su teoría. Por mucho tiempo aún Gran Bretaña será, para Euro-

pa, el centro de redistribución de los productos exóticos. El centro (Gran Bretaña primero, después Europa continental y América del Norte, muy tardíamente Japón) exporta a la periferia productos manufacturados de consumo corriente (textiles, por ejemplo). E importa en lo esencial productos agrícolas provenientes ya de agriculturas tradicionales de Oriente (té, por ejemplo), ya, y sobre todo, de la agricultura capitalista de elevada productividad del Nuevo Mundo (trigo y carne, algodón, por ejemplo). Es por esta época cuando se decide la especialización internacional entre países industriales y países agrícolas. Salvo los tradicionales metales preciosos, el centro no importa todavía productos minerales de la periferia —cuya producción exigiría inversiones importantes y medios de transporte costosos—. A medida que nuevos países entran en la fase industrial, su comercio con Gran Bretaña cambia de naturaleza. Al principio proveen productos agrícolas y obtienen productos manufacturados *made in England*, como la periferia, o productos exóticos vía Inglaterra. Sin embargo, puesto que se industrializan, pero el nivel de su industrialización es desigual —y accesoriamamente debido a que están “dotados por la naturaleza” de riquezas mineras conocidas y explotables distribuidas de determinada manera (carbón y mineral de hierro, por ejemplo)—, se establecen y se desarrollan entre los países del centro relaciones de canje (tipo Francia-Alemania) de productos manufacturados y minerales. Los países atrasados (Rusia) continúan como exportadores de productos agrícolas. Poco a poco, pues, el comercio mundial se escinde en dos sistemas de intercambio cuyas funciones son diferentes: los intercambios entre el centro y la periferia y los intercambios internos del centro.

Hasta aquí no hay, prácticamente, exportaciones de capitales; la constitución de los monopolios va a permitirlo a partir de los años 1870-90 en una escala insospechada y todavía aquí habrá que distinguir entre las inversiones extranjeras en la periferia y las destinadas a los países jóvenes de tipo central en formación (Estados Unidos y Canadá, Rusia y Austria, Hungría, Japón, Australia, África del Sur). Porque ni la función ni la dinámica de esas inversiones será idéntica. La exportación de los capitales no remplazará la de las mercancías; por el contrario, la intensificará. Por otra

parte, ella permitirá modificar la especialización de la periferia: porque ésta ya no exporta, en la hora actual, sólo productos agrícolas, y menos aún solamente productos de las agriculturas tradicionales. La periferia se ha convertido en exportadora de productos suministrados por empresas capitalistas modernas de muy alta productividad: petróleo y productos mineros brutos que constituyen más del 40 % de las exportaciones de la periferia, productos de la primera transformación de aquéllos (y accesoriamente algunos productos manufacturados que interesan sobre todo al comercio entre países de la periferia desigualmente industrializados) que constituyen más del 15 %. Los productos agrícolas —sobre todo alimenticios (dos tercios) y materias primas industriales (algodón, caucho, etc., un tercio)— que representan como máximo un 40 % de las exportaciones del “tercer mundo” actual ya no son suministrados por la agricultura tradicional: al menos la mitad de esos productos provienen de plantaciones capitalistas modernas (como la de Unilever o la United Fruit). Así, tres cuartas partes de las exportaciones de la periferia provienen de sectores modernos de fuerte productividad, que son la expresión del desarrollo del capitalismo en la periferia, en muy gran medida, el resultado directo de la inversión de capitales del centro. Esta nueva especialización de la periferia es asimétrica: de ahí que la periferia efectúe cerca del 80 % de su comercio con el centro. Mientras que, paralelamente, los intercambios internos del centro se desarrollan a un ritmo más rápido, de modo que el 80 % del comercio exterior del centro se efectúa consigo mismo. Ahora bien, los intercambios internos del centro son de otro tipo: en lo esencial, productos industriales contra productos industriales. Habrá que estudiar las motivaciones, los mecanismos y las funciones de esos intercambios que son diferentes de los intercambios con la periferia. Habrá que estudiar las tendencias contemporáneas en lo que concierne tanto al flujo de capitales (particularmente de los Estados Unidos hacia Europa) como al desarrollo de la ayuda pública (de los países desarrollados al “tercer mundo”) porque las funciones de esas relaciones son todavía aquí diferentes si se trata de relaciones internas en el centro o, por el contrario, de relaciones entre el centro y la periferia.

Otros hechos —igualmente conocidos en sumo grado—

deben ser incorporados al análisis de las relaciones internacionales. Sin anticipar lo que seguirá, pensamos que será conveniente recordar desde ahora:

1) que las relaciones de intercambio y los flujos de capitales entre el centro y la periferia no han atenuado las diferencias de productividad y de niveles de consumo que les están ligadas; que esas diferencias, por el contrario, se han acrecentado;

2) que la dinámica secular del progreso no ha sido la misma en la agricultura y la industria, que el progreso ha sido mucho más rápido en la industria y que hay "industrias industrializantes" en grados más elevados que otras:

3) que los términos del intercambio de la periferia no se han deteriorado hasta alrededor de 1880. pero que después todos ellos sufren ese deterioro, y esto tanto para las exportaciones que provienen de la agricultura tradicional de baja productividad como para las suministradas por la explotación capitalista moderna minera, petrolera o agrícola de alta productividad;

4) que el nivel de los salarios (desde ya que en el sector capitalista, el concepto de salario no tiene sentido fuera de este ámbito) no es el mismo en la periferia y en el centro, que la diferencia ha aparecido significativamente a partir de la transformación del capitalismo central del estadio competitivo al monopólico.

Una teoría de las relaciones internacionales debe comprender todos esos hechos y esas evoluciones. Nosotros afirmamos que la teoría corriente (de las ventajas comparativas) no lo permite de manera alguna; que por el contrario los elementos científicos presentes en Ricardo se han perdido en la seudoteoría neoclásica; que ésta se autoriza a efectuar las hipótesis que desea —las que son contrarias a los hechos—, autorizándose así a convertirse en un puro juego del espíritu que evita tomar en cuenta los hechos; que esta degeneración motivada por su función de ideología apologética de las armonías universales se halla en estrecha dependencia con la teoría subjetiva del valor. Afirmamos, igualmente, que no existe teoría marxista constituida de las relaciones internacionales, sino sólo:

1) algunas indicaciones "al paso" en *El capital*;

2) un análisis fundamental de esas relaciones en la

época imperialista, el de Lenin, proseguido y profundizado por Baran y Sweezy;

3) elementos de una construcción, por hacerse todavía, sobre cuyos aspectos han trabajado algunos marxistas contemporáneos (especialmente A. Emmanuel y C. Palloix).

I. LA TEORÍA DEL INTERCAMBIO INTERNACIONAL

1) La teoría clásica (ricardiana)

El contenido esencial de la teoría:

La teoría "clásica" de las relaciones internacionales es, básicamente, una teoría del comercio internacional de las mercancías. Ella pretende que cada uno de los participantes tiene interés en especializarse porque el intercambio eleva el nivel de la renta global, en términos de valores de uso, en ambos países. Esta teoría se sitúa en un marco definido: el modo de producción capitalista. Se lo verá aparecer en las hipótesis que ella efectúa sobre los salarios.

Portugal, para retomar el célebre ejemplo de Ricardo, está más adelantado que Inglaterra tanto en la producción de vino (pues allí bastan 80 horas de trabajo para producir una unidad de esta mercancía contra 120 en Inglaterra) como en la de paños (donde 90 horas de trabajo producen en Portugal lo que 100 horas en Inglaterra). Pero está comparativamente más adelantado en la producción de vino que en la de paños porque:

$$\frac{90}{100} > \frac{80}{120}$$

Existe interés en especializarse en la primera de esas dos producciones y en procurarse paños en Inglaterra, aunque producir esos paños en el país cueste, en términos absolutos, menos que en Inglaterra. La afirmación de que las importaciones pueden ser provechosas en valores de uso aun si el producto importado pudiese ser fabricado localmente a mejor precio constituye lo esencial del aporte de Ricardo en relación a A. Smith.

No hay que hacerle decir a esta teoría más de lo que dice. Todo lo que permite afirmar es que, *en un momento dado*, siendo la distribución de las productividades lo que

es, los dos países tienen interés en proceder a un intercambio, aunque sea desigual como ya se verá. Retomemos el ejemplo de Ricardo, invirtiendo los términos para aproximarlos a la realidad:

<i>Cantidades de trabajo contenidas en una unidad de producción</i>		<i>Ventaja relativa de Inglaterra sobre Portugal</i>
<i>en INGLATERRA</i>	<i>en PORTUGAL</i>	
un paño 80 horas	120 horas	1,50
un vino 90 horas	100 horas	1,11
Relaciones internas de intercambio		
1 paño = 0,89 vino	1,20 vino	

La relación internacional de intercambio, situada necesariamente entre las dos relaciones internas, podrá efectuarse, por ejemplo: unidad (de vino) contra unidad (de paño). Supongamos que Portugal acepta especializarse en el vino, imponiéndole Inglaterra su paño. Si en Portugal la fuerza de trabajo total disponible es de 1.000 horas y el consumo de vino es rígido (5 unidades), Portugal consagrará 500 horas de trabajo a producir vino para su consumo. Dispondrá de 500 horas que podrá utilizar ya en producir él mismo su paño ($500 : 120 = 4,2$ unidades), ya en producir 5 unidades más de vino con las cuales obtendrá 5 unidades de paño: habrá ganado 0,8 unidad de paño en el intercambio. Sin embargo, aunque haya ganado en valores de uso, habrá empleado 500 horas para obtener 5 unidades de paño que Inglaterra habrá producido en 400 horas. Su hora de trabajo se intercambia con 0,8 hora inglesa: el intercambio es desigual. La desigualdad del intercambio —en valor de cambio— traduce la más débil productividad del trabajo en Portugal.

Debido a que la desigualdad de productividad del trabajo no es natural, sino histórica, la ventaja comparada se modifica cuando la economía atrasada progresa. Si Portugal puede, modernizándose, alcanzar la productividad de Inglaterra en todos los dominios, es decir producir el paño en 80 horas y el vino en 90, le valdrá más que se modernice. Porque entonces producirá sus 5 unidades de vino en 450 horas,

y dispondrá de 550 horas con las cuales producirá 6,9 unidades de paño (550:80). No habrá más intercambios porque los costos son idénticos en los dos países; no obstante Portugal habrá ganado en relación con la situación anterior de intercambio: $6,9 - 5 = 1,9$ unidades de paño.

Si ahora Portugal acepta especializarse en vino y consagra todos sus esfuerzos a alcanzar a Inglaterra en ese dominio, ¿qué gana? De aquí en adelante debe consagrar 450 horas a la producción de 5 unidades de vino para su propio consumo (5×90); dispone de 550 horas con las cuales producirá 6,1 unidades de vino (550:90) que le permitirán adquirir 6,1 unidades de paño. Porque la relación interna de intercambio en Inglaterra no ha variado (1 paño = 0,89 vino) y en Portugal se ha mantenido superior a 1 (1 paño teórico —es decir si se lo produjese con la primera técnica del país— se intercambia con 1,34 vino en vez de 1,20), de modo que los términos del intercambio —unidad contra unidad— pueden mantenerse estacionarios. La elección es menos aceptable para Portugal porque el progreso potencial en la industria del paño (reducción del costo de 120 a 80 horas) es mayor que en la producción de vino (reducción del costo de 100 a 90 horas).

El interés superior estriba pues, en desarrollar las ramas de la producción en las que el progreso posible es mayor y en someter sus opciones en materia de comercio exterior a las exigencias prioritarias de ese desarrollo. Estas opciones de comercio así concebidas deben ser modificadas en cada etapa del desarrollo. Es ésta, por cierto, una concepción agresiva de las relaciones internacionales. Pero corresponde, como ya veremos, a la historia y a la situación actual, y no será modificada sino cuando exista no un sistema mundial de naciones sino un universo socialista plenamente integrado.

La hipótesis subyacente: la cuestión de los precios y del salario monetarios

La verdadera dificultad que enfrenta la teoría de las ventajas comparativas es debida a que las empresas que se abren al comercio exterior estiman directamente los precios de las mercancías, no los costos relativos. Ricardo vio y venció esta dificultad. Al principio, él supone que los sa-

larios horarios expresados en oro son los mismos en los dos países. En tales condiciones el precio del vino portugués es inferior al precio del vino inglés. En efecto, los precios son proporcionales a las cantidades de trabajo consagrado a la producción de los productos. Evidentemente no se puede decir que el precio de una mercancía dada sea proporcional al volumen de los salarios directos que ella contiene, porque una parte del trabajo incluido en el producto tiene la forma de capital (trabajo cristalizado en un producto). Pero se puede afirmar que el nivel general de los precios es proporcional al salario monetario.¹ Al ser éste el mismo en ambos países, los precios son idénticos en los dos países si los costos reales son los mismos. Los ingleses, pues, adquieren su vino en Portugal. El paro forzoso que sigue de ello en la producción inglesa permite la baja de los salarios y, tras ella, la de los precios hasta el punto en que el paño resulta menos caro que en Portugal. En este país, por otra parte, la producción creciente de vino eleva el nivel de los salarios y de los precios, y por lo tanto el del paño.

Ricardo expresó concretamente en su esquema el mecanismo de la integración internacional perfecta, es decir, el mecanismo por el cual los precios de las mismas mercancías, en su origen diferente de un país al otro, en definitiva se vuelven idénticos. Muestra cómo, por el canal del intercambio, un precio único se impone finalmente sobre todos los mercados del mundo para una mercancía única.

Esta demostración podría aparecer, a algunos, viciada desde el vamos por la hipótesis del salario nominal idéntico en los dos países. Esta hipótesis es en realidad perfectamente lógica. Proviene de que, en una etapa anterior de su razonamiento, Ricardo había establecido el mecanismo por el cual ambos países estaban integrados en un mercado único del oro. Supongamos que en A la unidad monetaria, el franco, equivalente a 1 gramo de oro, cuesta una hora de trabajo para su producción, mientras que en B la unidad monetaria, la libra, equivalente también a 1 gramo de oro, cuesta dos horas de trabajo. Para todas las mercancías los costos de producción en trabajo son idénticos en ambos países. No hay pues ninguna razón real (es decir ubicada en una ventaja comparativa) para intercambiar. No obstante, se establece una corriente de intercambio al ser el oro

una mercancía que se produce a más bajo costo en A. Los productores de oro de A, en vez de adquirir sus mercancías entre ellos, las adquieren en B. En A, pues, la producción de oro aumenta, la de las mercancías disminuye. En B, la producción de oro continúa, la de las mercancías aumenta. Los salarios y los precios bajan en A, se elevan en B. La producción de oro deja entonces de ser rentable en B. En el equilibrio final la situación es la siguiente: A, que provee a ambos países de oro, produce más metal amarillo, menos mercancías; B, por el contrario, ha visto acrecentarse la producción de sus mercancías, y no produce más oro. Los precios se han vuelto los mismos en ambos países.

Al ser los precios los mismos, y los salarios reales idénticos en los dos países (iguales a las "subsistencias"), es perfectamente lógico suponer los salarios nominales equivalentes. En una segunda etapa de su razonamiento Ricardo introduce una segunda razón de intercambio: las diferencias entre los costos reales, y por consiguiente (ya que los salarios son idénticos) entre los precios.

Entre el punto de partida y el punto de llegada los salarios reales no han cambiado en los dos países puesto que salarios nominales y precios se mueven en el mismo sentido. Esto supone que los asalariados son los únicos consumidores del país. Si se quiere distinguir "las subsistencias" de los productos "de lujo", se introducirá una segunda complicación en el esquema, los salarios y los precios ya no serán proporcionales, pero no obstante seguirán moviéndose en el mismo sentido.

El mecanismo descrito aquí explica, pues, cómo la ventaja extraída del intercambio exterior vuelve por entero, en último análisis, a los capitalistas de los dos países, cuya masa de ganancias ha aumentado en valores de uso. Finalmente, el intercambio modifica la estructura en un sentido favorable a las ganancias y acelera el proceso de la acumulación del capital entre los dos países.

La teoría ricardiana está, pues, ligada a la hipótesis fundamental de salarios reales idénticos (e iguales a las "subsistencias"). La ventaja de la especialización reside en disminuir el valor de la fuerza del trabajo en ambos países y así elevar la tasa de plusvalía y, por consiguiente, de ganancias. Esta hipótesis no tiene sentido más que porque

Ricardo se ubica en el marco de dos sistemas capitalistas "puros" en relación. Algo de lo que él no es absolutamente consciente puesto que no sabe distinguir un modo de producción de una formación social, y porque ve en el modo de producción capitalista un tipo eterno, el de la pura racionalidad.

2) De la ciencia a la ideología de las armonías universales

La aproximación en términos de sustitución

Aunque la teoría del valor trabajo haya sido abandonada bastante pronto, como se ha visto, durante mucho tiempo la mayoría de los autores neoclásicos sostuvieron la teoría de las ventajas comparativas en su forma ricardiana sin darse cuenta de que esta teoría postulaba una concepción objetiva del valor. Con Haberler, Lerner y Leontieff, la teoría adquirirá definitivamente su forma actual: en ellos, el costo de un producto está definido como el equivalente de la renuncia a otro producto. El compromiso bastardo de Bastable, Marshall, Edgeworth y Taussig, consistente en suponer que en cada país el costo de cada producto estaba compuesto de salarios, ganancias, intereses y rentas en proporciones estables,² de modo que se evitaba el problema de la adición de utilidad subjetiva de individuos diferentes, ha sido abandonado. No se recordará aquí el detalle de la construcción de las "curvas colectivas de indiferencia" obtenidas a partir de la equivalencia en utilidad de cantidades variables de dos bienes. No se recordará tampoco el detalle de la construcción de las "curvas de posibilidades de producción", obtenidas a partir de las posibilidades técnicas de producción de cantidades variables de dos bienes con un stock constante de factores de producción. Sea como fuere, la relación de intercambio internacional se halla entonces situada entre las dos relaciones de intercambio "aisladas", determinadas por las caídas de las tangentes en las curvas de indiferencia, en los puntos en que las curvas son, ellas mismas, tangentes a las curvas de posibilidades de producción. En efecto, en esos puntos la tasa de sustitución de los productos para el consumidor es igual a las tasas de sustitución de los productos para el productor. La condición necesaria y suficiente del intercambio internacional es, entonces, que las relaciones de intercambio "aisladas" sean diferentes de un país al otro.

Aquí también, como en la aproximación ricardiana, subsiste un margen de indeterminación sostenido por la interacción de las demandas recíprocas. Aquí también, la adopción de la concepción subjetiva del valor conduce, como en Taussig, a encerrarse en un círculo vicioso puesto que las mercancías que llevan ventaja son aquellas para las cuales se ha hecho uso del factor más abundante y cuya remuneración de los factores depende de los intercambios exteriores. A esto hay que agregar dificultades específicas de la óptica subjetiva. Se han construido las curvas individuales adicionándoles utilidades de individuos diferentes. Para evitar la dificultad, se supone que el comercio exterior no modifica la distribución de la renta, lo que es inexacto. O bien, entonces, se atribuyen artificialmente a la Nación gustos semejantes a los de un individuo. Construida sobre tales cimientos, la pretendida "maximización de la renta" por el intercambio es extremadamente débil, su carácter ideológico, evidente. La teoría de la ventaja comparativa ya no sirve de nada: el intercambio, por el solo hecho de existir, es ventajoso para todos.

3) Una contribución fundamental: el intercambio desigual

La hipótesis de un modo de producción capitalista implica la movilidad de la mano de obra (la igualación del salario de una rama de la economía capitalista a otra y, del mismo modo, de un país al otro) y la del capital (la nivelación de la tasa de ganancia). En verdad, es una hipótesis altamente abstracta, pero no obstante es el marco de razonamiento de Ricardo y de Marx, con mucha razón puesto que se trata de estudiar el modo de producción capitalista. Marx, que tiene una conciencia muy clara de su problemática, no estudia —por esa razón— la cuestión de los intercambios internacionales, la que en esta problemática no tiene ningún sentido. El comercio internacional no es diferente del comercio interior, por ejemplo interregional. Asimismo, sólo marginalmente —"de paso"— Marx hace algunas observaciones sobre las consecuencias eventuales de una imperfección de la movilidad del trabajo o del capital, remarcando la analogía de este problema "internacional" con el de los efectos de una parecida imperfección en el seno de la Nación.³

Ricardo no posee este dominio de su problemática; a ello se debe que trate el comercio internacional, pero de una manera fundamentalmente ambigua. Empírico, Ricardo comprueba la inmovilidad relativa del trabajo y del capital. Este "hecho" no es discutible en sí. Como no es discutible en sí el hecho de que ninguna formación socioeconómica del capitalismo del centro pueda ser reducida a un modo de producción capitalista puro; como no es discutible el hecho de que el desarrollo del capitalismo del centro ha avanzado desigualmente de un país a otro, dado que las composiciones orgánicas, las productividades del trabajo y los valores de la fuerza de trabajo no son idénticos de un país a otro. Pero Ricardo no tenía derecho a invocar simultáneamente —en el mismo razonamiento— esos "hechos" que se ubican en el plano de las formaciones sociales concretas y la hipótesis de su marco de pensamiento (el modo de producción capitalista puro). No obstante, lo hace. De ello resulta una teoría que, puesto que admite la identidad del salario real de un país y otro (igual a las "subsistencias"), no puede fundar el intercambio internacional sino sobre la inmovilidad del capital. Será uno de los méritos de A. Emmanuel el haber demostrado este aspecto de la teoría ricardiana:

"En lo que concierne a la movilidad de los factores, Ricardo no se interesa más que en su efecto, la nivelación de las remuneraciones. Por ello sólo habla de la nivelación de las ganancias, la única que puede sufrir la inmovilidad de los factores, especialmente la inmovilidad del capital, al efectuarse la nivelación de los salarios por abajo, por el índice del regulador demográfico, haya o no movilidad de la mano de obra. La no nivelación de las ganancias es, en Ricardo, una condición necesaria y suficiente para el funcionamiento de la ley de los costos comparativos, y éste es un punto importante que no parece haber sido observado hasta aquí." ⁴

Si el capital es móvil, en la hipótesis de salarios idénticos (iguales a las "subsistencias"), el intercambio no tiene lugar sino si las productividades son diferentes. Esto no puede provenir más que de una de las dos causas siguientes: i) posibilidades "naturales" diferentes (con la misma cantidad de trabajo, de capital y de tierra se podrá producir más vino en Portugal que en Inglaterra, a causa del clima); o:

ii) composiciones orgánicas diferentes que traducen el desigual grado de desarrollo del capitalismo. Pero en este caso los salarios no son iguales porque “la fuerza de trabajo encierra, desde el punto de vista del valor, un elemento moral e histórico”.⁵

Si ambos factores, trabajo y capital, fuesen perfectamente móviles, el comercio desaparecería, como lo ha demostrado Heckscher.⁶ Emmanuel tiene perfecta razón al llamar la atención sobre el hecho de que la especialización no representa más que un optimum relativo:

“El optimum absoluto sería no que Portugal se especializase en vino e Inglaterra en paños, sino que los ingleses se transportasen con sus capitales a Portugal para producir uno y otros.”⁷

Se pueden entonces señalar dos formas de intercambio internacional en las cuales los productos no se intercambian a su valor. En el primer caso los salarios son iguales (las tasas de plusvalía son iguales) pero, dado que las composiciones orgánicas son diferentes, los precios de producción —lo que implica la nivelación de las tasas de ganancias— son tales que la hora de trabajo total (directo e indirecto) del país más desarrollado (caracterizado por una composición orgánica más elevada) obtiene, en el mercado internacional, más productos que la hora de trabajo total del país menos desarrollado. El ejemplo que sigue ilustra ese caso.

	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>V</i>	<i>p</i>	<i>P</i>
	<i>Capital constante</i>	<i>Capital variable</i>	<i>Plusvalía</i>	<i>Valor</i>	<i>Ganancia</i>	<i>Precio de producción</i>
A	16	10	10	30	8	28
B	10	7	7	30	9	32

A: país menos desarrollado ($c/v = 1$).

B: país más desarrollado ($c/v = 2,3$)

tasa de plusvalía: 100 %

tasa de ganancia media: $17/43 = 40\%$

Emmanuel tiene perfecta razón al afirmar que, en este caso, aunque el intercambio no asegura a la hora de trabajo total la misma cantidad de productos, no es desigual, porque intercambios “desiguales” de este tipo caracterizan las relaciones internas en la Nación, dado que “los precios de produc-

ción... constituyen un elemento inmanente al sistema competitivo".⁸

Falta decir que en este caso el intercambio es, sin embargo, desigual, y que esta desigualdad traduce la de las productividades. Pues importa señalar que las dos ecuaciones incluidas aquí, que describen las condiciones de producción de un mismo producto, con técnicas diferentes —avanzada en B, atrasada en A— son ecuaciones en valor: en horas de trabajo, respectivamente de A y de B, consideradas aisladamente. En valores de uso la cantidad de producto no puede ser la misma en A que en B; porque el nivel de las fuerzas productivas es más elevado en B: con 30 horas de trabajo total (directo e indirecto) disponible como están en B, se obtienen por ejemplo 90 unidades físicas del producto, mientras que con 30 horas de trabajo total disponible como están en A no se obtiene más que una cantidad inferior de producto, por ejemplo 60 unidades. Si A y B están integrados en el mismo mercado mundial, el producto no puede tener más que un solo precio: el del país más adelantado. Dicho de otro modo, 30 horas de trabajo de A no valen 30 horas de B; valen $30 \times 60/90 = 20$ horas. Accesoriamente, si el producto entra en el consumo obrero y no tiene más que un precio (10 francos la unidad), 30 horas de trabajo en B serán pagadas $90 \times 10 = 900$ francos, o sea 30 francos la hora, mientras que en A esas 30 horas son pagadas a 20 francos la hora. Si el salario real debía ser el mismo en A y en B, aunque las productividades fuesen diferentes, la tasa de la plusvalía debería ser más fuerte en A para compensar la inferioridad de la productividad. La división capital variable-plusvalía, en vez de ser igual a 10/10 debería ser igual a 15 ($10 \times 90/60/5$).

Sobre esta base, las críticas dirigidas por Bettelheim a Emmanuel nos parecen plenamente justificadas. Porque aquí el intercambio es desigual: 1) en lo esencial porque las productividades son desiguales (estando esta desigualdad ligada a composiciones orgánicas diferentes); y 2) sólo accesoriamente porque las composiciones orgánicas diferentes determinan, por el juego de la perecuación, la tasa de ganancias de los precios de producción diferentes de los valores aislados. Todavía debe decirse aquí que el problema se ha vuelto aun más complejo por las tasas de plusvalía diferentes necesari-

riamente en A y B (para asegurar una remuneración real equivalente del trabajo en A y B). La ecuación de los precios de producción se expresará entonces:

	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>V</i>	<i>p</i>	<i>P</i>
A	10	15	5	30	6	31
B	16	7	7	30	6	29

A: país menos desarrollado ($c/v = 0,7$)

B: país más desarrollado ($c/v = 2,3$)

tasa de plusvalía A 33 %

B 100 %

tasa media de ganancias 12:48 = 25 %

No obstante, los precios del mercado mundial único no serán proporcionales a los precios de producción teóricos. El precio del producto será en A dividido por 90/60, relación de las productividades, y será entonces de 21 contra 29 para B.

Sin embargo, no reside ahí el argumento de Emmanuel, ya que el autor de *Échange inégal* conviene en rechazar de sí este caso. Ahora bien, sobre este punto se dirigen los argumentos de Bettelheim. De donde asistimos a un diálogo de sordos. Porque finalmente el argumento de Emmanuel está fundado en un segundo caso, en el cual las composiciones orgánicas de los productos intercambiados son análogas.

En el segundo caso, por el contrario, se efectúa la hipótesis de técnicas de producción del mismo grado de desarrollo (igual composición orgánica) y, desde el comienzo del razonamiento, la de salarios iguales (igual tasa de plusvalía). El intercambio es rigurosamente equivalente. Si ahora, por una razón cualquiera, las técnicas de producción siguen siendo las mismas pero el salario en A es 5 veces inferior al de B sucederá que:

	<i>C</i>	<i>c</i>	<i>v</i>	<i>m</i>	<i>V</i>	<i>p</i>	<i>P</i>
	Capital instalado	Capital constante en actividad	Capital variable	Plusvalía	Valor	Ganancia	Precio de producción
A	70	10	2	18	30	14	26
B	70	10	10	10	30	14	34

El aumento de la tasa de la plusvalía en A eleva la tasa de ganancias media del conjunto A + B de 14 a 20 %. El

país de salario bajo (A) recibe en el intercambio internacional —a cantidad total de trabajo igual (directo e indirecto) de igual productividad— menos que su congénere B (exactamente 76 %). Emmanuel califica con suma justeza este intercambio, y solamente éste, como intercambio desigual verdadero,⁹ así como demuestra que la diferencia de las tasas de ganancias de un país a otro, que hay que admitir para compensar la diferencia inversa de los salarios, debería ser alta.¹⁰ En el ejemplo precedente, para que el intercambio sea igual con salarios en A 5 veces inferiores a los de B, se precisaría que la tasa de ganancias en A sea de 26 % contra 14 % en B.

Lo que desgraciadamente Emmanuel no dice, y que constituye el argumento de peso a su favor, es que ese segundo caso que examina corresponde a la situación real esencial. Porque las exportaciones del tercer mundo no están constituidas básicamente de productos agrícolas provenientes de sectores atrasados de escasa productividad. Sobre un importe global de exportaciones de los países “subdesarrollados” del orden de los 35 millones de dólares (en 1966), el sector capitalista ultramoderno (petróleo, extracción minera y primera transformación de los minerales, plantaciones modernas como las de la United Fruit en América central o la Unilever en África y en Malasia, etc.) suministra al menos tres cuartas partes, o sea unos 26 millones. Ahora bien, para esos productos las fórmulas comparativas A y B adquieren todo su sentido. Si tales productos fuesen suministrados por países desarrollados, con las mismas técnicas —y por lo tanto con igual productividad—, siendo la tasa de ganancias media del orden del 15 % del capital instalado y representando el capital en actividad un séptimo de éste (reemplazo en 5 a 10 años, 7 años de promedio), y la tasa de la plusvalía de 100 % (lo que entonces corresponde a un coeficiente de capital del orden de 3,5), su valor sería de 34 millones. El traspaso de valor de la periferia hacia el centro cabeza es aquí considerable, insospechado, puesto que representaría 8 millones de dólares (estimación realista).

En lo que concierne a las otras exportaciones del tercer mundo, suministradas por los sectores “atrasados” de escasa productividad (productos agrícolas suministrados por los campesinados tradicionales), las cosas, ¿son menos eviden-

tes? Puesto que, aquí, las diferencias de remuneración del trabajo (no se puede hablar de salarios) acompañan una productividad más débil. ¿En cuánto? Es tanto más difícil decirlo dado que generalmente los productos no son comparables: sólo se produce té, café, cacao, etc., en la periferia. Sin embargo, se puede adelantar aquí que, en la periferia, las remuneraciones son proporcionalmente mucho más débiles que las productividades. Un campesino africano, por ejemplo, obtiene, contra un centenar de jornadas de trabajo anual muy duro, productos manufacturados importados cuyo valor es apenas el de una veintena de jornadas de trabajo simple de un obrero calificado europeo. Si dicho campesino produjese con las técnicas europeas modernas (y se sabe concretamente lo que esto significa por los proyectos de modernización llevados a cabo por los agrónomos), trabajaría 300 días por año y obtendría un producto alrededor de 6 veces superior en cantidad: su productividad horaria sería doblada, en el mejor de los casos. El intercambio es pues, aquí, aún muy desigual: el valor de esos productos, si la remuneración del trabajo fuese proporcional a su productividad, no sería del orden de los 9 mil millones (tal cual es) sino 2,5 veces superior, es decir del orden de los 23 mil millones y el traspaso de valor de la periferia hacia el centro, del orden de los 14 mil millones. No resulta asombroso que dicho traspaso sea aquí proporcionalmente mucho más considerable que el proveniente de los productos de la industria moderna puesto que, para estos últimos, el contenido de bienes de capital importados es mucho más elevado, mientras que es despreciable en lo que concierne a los productos de la agricultura tradicional, en la que el trabajo directo representa la casi totalidad del valor del producto.

Así, en el total, suponiendo que las exportaciones de la periferia son del orden de los 35 mil millones, su valor, si las remuneraciones del trabajo fuesen equivalentes a lo que son en el centro, a *productividad igual* debería ser del orden de los 47 mil millones. Los trasposos ocultos de valor de la periferia hacia el centro, debidos al mecanismo del intercambio desigual, son del orden de los 22 mil millones de dólares: 2 veces el importe de la "ayuda pública" y de los capitales privados que la periferia recibe. Hablar de "pillaje del tercer mundo" no es aquí, por cierto, una expresión demasiado fuerte.

Las importaciones de los países desarrollados de Occidente provenientes del tercer mundo no representan en verdad ni el 2 ó 3 % de su Producto Bruto Interno, que sería del orden de los 1.200 miles de millones de dólares en 1966. Pero sus exportaciones de los países "subdesarrollados" representan el 20 % de su producto, que sería del orden de los 150 mil millones. El traspaso de valor oculto del hecho del intercambio desigual sería, pues, del orden del 15 % de tal producto, lo que está lejos de ser despreciable en términos relativos y por sí mismo bastaría para explicar el estancamiento de la periferia y el alejamiento creciente entre ésta y el centro. El aporte que constituye este traspaso no es menos despreciable, visto desde el ángulo del centro que con él se beneficia, ya que es del orden del 1,5 % del producto del centro. Pero ahí no está lo esencial del punto de vista del centro. Porque ese traspaso es esencial para las empresas gigantes que son sus beneficiarias directas.

¿Cuáles son, pues, esas "razones cualesquiera" por las cuales, a productividad igual, los salarios pueden ser desiguales? La respuesta a esta pregunta hace intervenir necesariamente la naturaleza de las formaciones socioeconómicas del capitalismo central y del capitalismo periférico en concreto. Volveremos sobre este punto capital.

4) Los límites del economicismo: ¿es posible una teoría económica de los intercambios internacionales?

Una teoría económica no es posible más que para servir al análisis de las apariencias, es decir al estudio de los mecanismos del funcionamiento del modo de producción capitalista. Marx, al develar la esencia del modo de producción capitalista, supera ya la "ciencia" económica, realiza la crítica fundamental y señala cuáles deben ser los fundamentos de la única ciencia posible, la de la Historia.

Debido a que ante todo son economistas —es decir alienados—, Smith y luego Ricardo procuran elaborar una teoría económica de los intercambios internacionales. A esto se debe que efectúen la hipótesis de un modo de producción capitalista puro entre los participantes del comercio. Pero rindamos homenaje a su inteligencia histórica, que sus sucesores carecerán de ella. Smith supo ver la función del co-

mercio exterior correspondiente a los principios del capitalismo (“la generación de un excedente frenado por la exigüidad del mercado agrícola interno”), así como Ricardo vio la de su tiempo (“la generación de un excedente modesto por los rendimientos decrecientes de la agricultura”). Más adelante, en Christian Palloix habrá de verse claro en este campo.¹¹ Marx, como bien afirma C. Palloix, hace la síntesis de Smith y de Ricardo. Si en este dominio no fue más lejos, no es, en nuestra opinión, porque el problema se le haya escapado, sino, por el contrario, porque lo vio. Ya que la teoría de las relaciones entre formaciones sociales diferentes no puede ser economicista, las relaciones internacionales que se ubican precisamente en ese marco no pueden dar lugar a una “teoría económica”. Lo que Marx afirma de tales relaciones responde a los interrogantes de su época. El traspaso de un excedente de la periferia hacia el centro en la época no podía, en efecto, ser importante: la periferia exporta entonces productos de una agricultura tradicional de demasiado escasa productividad como para que el excedente que dicha producción genere sea importante. Pero no ocurre lo mismo hoy, cuando el 75 % de las exportaciones de la periferia proviene de empresas capitalistas modernas.

La formación neoclásica de la “teoría” economicista de los intercambios, fundada sobre la teoría subjetiva del valor, representa, aquí como en cualquier parte, un paso atrás en relación con el economicismo ricardiano. Habiendo perdido de vista las relaciones de producción, ya no puede ser sino tautológica. Como lo señala Palloix¹² después de Maurice Byé, ella deriva las relaciones de intercambio “únicamente de la lista de indiferencia de los consumos”, lo que es absurdo. Maurice Byé no dejó de recordar que los costos comparativos reposaban, en Ricardo, sobre las productividades desiguales del trabajo entre un país y otro, mientras que en los neoclásicos resultan de la forma de las “curvas de indiferencia”. Él mostró cómo esta inversión arruinaba la teoría impidiéndole articular la “ventaja breve” de la especialización sobre la “ventaja larga”. Así como Nogaró lo hizo para el cuantitativismo, cuyo círculo vicioso e impotencia supo mostrar, Byé demostró la impotencia de la teoría neoclásica de los costos comparativos. Pero no fue más lejos porque procuraba, también él, efectuar una teoría econó-

mica de las relaciones internacionales. Y por esto la teoría moderna de las relaciones internacionales puede yuxtaponer lo mejor posible, sin integrarlos, diversos análisis de mecanismos: los del funcionamiento de la gran unidad interterritorial, los de los multiplicadores del comercio exterior, etc. En el límite, con el teorema de Heckscher-Ohlin, se llega al absurdo: se efectúa la hipótesis de las mismas técnicas (por lo tanto del mismo nivel de desarrollo), contradictoria con la de las "dotaciones diferentes de factores". Se plantea pues un falso problema y, evidentemente, se extraen conclusiones contrarias al hecho histórico (los intercambios reducen la diferencia y aproximan las remuneraciones de los factores) para sugerir, finalmente, con Eckhaus, una indicación de política que refuerza el dominio del centro sobre la periferia (elegir en la periferia técnicas de *labour-using*...). El teórico no tiene derecho a cometer tales abusos, porque su "ciencia" se convierte entonces en un juego abstracto a partir de hipótesis absurdas que él se autoriza impunemente.

La verdadera cuestión reside, pues, en investigar cuáles han sido las funciones efectivas del comercio internacional tal como fue y tal cómo es, y cómo se llenaron esas funciones. No es cierto que los marxistas después de Marx hayan visto siempre el problema. Damos como prueba de ello el siguiente razonamiento de Bujarin: ¹³

"La circulación de la fuerza de trabajo, considerada como uno de los polos del régimen de producción capitalista, tiene su contraparte en la circulación del capital, que representa el otro polo. Así como, en el primer caso, la circulación está regularizada por la *ley de nivelación internacional de la tasa del salario*, así en el segundo caso se produce una nivelación internacional de la tasa de ganancias."

Bujarin funda el concepto de economía mundial en esta doble extensión mundial de las dos leyes fundamentales del modo de producción capitalista. No ve que el sistema capitalista mundial no es homogéneo, que no puede ser asimilado al modo de producción capitalista a escala mundial. El elogioso prefacio de Lenin nos prohíbe pensar que se tratase de una "simplificación" propia de Bujarin. Pero desde que se ubica en ese plano del modo de producción capitalista, el intercambio desigual desaparece.

El genio de Rosa Luxemburg consiste precisamente en

haber visto que las relaciones entre el centro y la periferia sostenían los mecanismos de la acumulación primitiva, porque se trata no de mecanismos económicos propios del funcionamiento interno del modo de producción capitalista, sino de relaciones entre ese modo de producción y formaciones diferentes. En lo que concierne a estos intercambios, Preobrazhenski escribe, con igual espíritu, que ellos son “el intercambio de una menor cantidad de trabajo de un sistema económico o de un país por una cantidad superior de trabajo de otro sistema de economía o de otro país”.¹⁴ A partir de ahí el intercambio es posible.

La teoría economicista dominante de inspiración soviética supone un paso atrás, del que C. Palloix ha tomado clara conciencia, procediendo a efectuar el desarrollo del debate concerniente a los “valores internacionales”. Goncol, Pavel y Horovitz pretenden, así, que “el valor de los productos ofrecidos por los países subdesarrollados será determinado por el de los países desarrollados, de sector a sector de producción; este último valor será prácticamente nulo porque el país desarrollado tendría la posibilidad de producir para nada determinado producto, que la especialización, sin embargo, ha afectado al país subdesarrollado”.¹⁵ Argumento completamente inaceptable ya que el 75 % de las exportaciones de la periferia provienen de empresas modernas de productividad muy elevada y dado que los otros productos—especialmente los productos agrícolas exóticos—no pueden ser producidos en los países desarrollados. Como lo mostró C. Palloix, se entiende que fuera un economista rumano—Rachmuth—quien se alzó contra esta tesis, desgraciadamente apelando a otra teoría economicista, ¡la teoría ricardiana! El intercambio internacional, fundado sobre los costos comparativos, acusa las desigualdades de desarrollo si “el país avanzado se especializa en las actividades susceptibles de los mayores crecimientos posibles de productividad, en tanto que el país menos desarrollado está constreñido a una especialización en los sectores en que los crecimientos de productividad son muy limitados”.¹⁶ Lo que sólo es verdad en parte ya que importantes especializaciones de la periferia descansan sobre productos modernos. Una vez más la teoría economicista de las ventajas comparativas no responde al interrogante: ¿por qué los países “subdesarrollados” están

obligados a tal o cual especialización, es decir, cuáles son las funciones de los intercambios internacionales?

La teoría economicista de las ventajas comparativas, aun en su versión científica ricardiana, no tiene, pues, más que un alcance muy limitado: describe las condiciones del intercambio en un momento dado; no permite, de ningún modo, preferir la especialización fundada en las productividades comparadas tales como ellas son en un momento dado del desarrollo, es decir en el mejoramiento de esas productividades. No es falsa —en este marco limitado—, pero es impotente. Porque no puede rendir cuenta de dos hechos esenciales que caracterizan el desarrollo del comercio mundial en el marco del sistema capitalista:

1) el desarrollo más rápido del comercio entre países desarrollados de estructura semejante, cuyas distribuciones de productividades comparadas son, pues, semejantes. Desarrollo más rápido que el de los intercambios entre países desarrollados y países subdesarrollados, cuyas distribuciones de productividades, sin embargo, son más diversas;

2) las formas sucesivas y diferentes de la especialización de la periferia y especialmente las formas actuales de la misma, según la cual la periferia suministra las materias primas producidas principalmente por empresas capitalistas modernas de productividad elevada.

Para darse cuenta de estos dos fenómenos habrá que considerar:

a) la teoría de la tendencia inherente al capitalismo en la ampliación de los mercados; y

b) la teoría del dominio del centro sobre la periferia.

El análisis de los intercambios entre países desarrollados y países subdesarrollados conduce a la comprobación de la desigualdad del intercambio desde el momento en que —como es el caso— a productividad igual el trabajo es remunerado a una tasa más baja en la periferia. Este hecho no puede ser explicado sin tener en cuenta la política (política económica y política a secas) de organización del exceso de mano de obra por el capital dominante en la periferia. Cómo organiza el capital la proletarización en la periferia, cómo las especializaciones que él impone engendran allí un excedente permanente y creciente de la oferta de mano de obra en relación con la demanda, tales son los ver-

daderos problemas a resolver para poder explicar el hecho en cuestión. Algunos estudios de este problema esencial de la política económica del capital dominante en la periferia han sido efectuados dentro de este criterio. Remitémonos aquí a uno de los más conocidos y convincentes de esos estudios, el de G. Arrighi sobre la historia del desarrollo del mercado de trabajo en Rodesia.¹⁷ Arrighi efectúa, a partir de tal historia, la crítica fundamental de la teoría de W. A. Lewis concerniente a la dinámica de la oferta y la demanda de trabajo en las economías subdesarrolladas.¹⁸ Lewis postula un excedente potencial de mano de obra en el sector "tradicional" ("paro forzoso simulado") de escasa productividad, excedente que se reduce progresivamente en la medida del desarrollo del sector "moderno" de fuerte productividad. Este excedente es el que permite una remuneración baja del trabajo en el sector moderno, para el cual la oferta de mano de obra está considerada ilimitada. Arrighi demuestra que, en realidad, en Rodesia, ocurre lo contrario: la superabundancia de la oferta de mano de obra en el sector moderno es creciente, más importante para el período contemporáneo de los años 1950-1960 que para el de los comienzos de la colonización de 1896-1919, debido a que esta superabundancia está organizada por la política económica del poder y del capital (especialmente la política de las "reservas"). O sea que no son las "leyes del mercado" las que manifiestan la evolución del salario en la periferia, la que es el fundamento del intercambio desigual, sino las políticas de la acumulación primitiva que allí se practican. El capítulo del estudio de las políticas de proletarización practicadas por el capital en la periferia es, pues, esencial en el análisis de las relaciones centro-periferia. Conduce fuera del dominio de la "economía" en el sentido economicista del término, para reintegrar el hecho económico a su marco sociopolítico verdadero. E impide, así, efectuar una teoría "puramente económica" —por lo tanto economista— de los intercambios entre el centro y la periferia.

Si esto es así ya no se puede elaborar una doctrina de los intercambios internacionales entre economías socialistas planificadas ubicadas en niveles desiguales de desarrollo, fundándola en las ventajas comparativas. En la controversia entre rumanos y rusos respecto del complejo interestados del

bajo Danubio, C. Palloix —quien subraya que la política económica preconizada por Rumania apunta a someter los intercambios exteriores a la exigencia prioritaria del desarrollo interno, lo que es vivamente criticado por los rusos que buscan apoyo en la teoría economista ricardiana— recuerda la analogía de esta controversia con la que opone a países desarrollados y países subdesarrollados integrados en el mismo sistema capitalista mundial.¹⁹

Este proyecto de desarrollo interno procede evidentemente de la existencia del hecho nacional, que la teoría economicista, simula ignorar. El sistema capitalista, aunque haya unificado el mundo, lo ha unificado sobre la base de naciones desigualmente desarrolladas. El sistema socialista sigue siendo, también, un sistema de naciones socialistas, y probablemente continuará siéndolo por mucho tiempo. No será superior al sistema capitalista si no permite desarrollar políticas nacionales prioritarias de desarrollo autocentrado, condición para la anulación ulterior del impacto del hecho nacional sobre la economía que debe continuar siendo internacional antes de convertirse en verdaderamente mundial. Cuando todas las naciones hayan alcanzado el mismo nivel de desarrollo, sólo entonces podrá ser elaborada una nueva doctrina de la especialización. Toda tentativa de elaborar esta doctrina demasiado temprano, sobre fundamentos economicistas, no puede sino justificar una práctica análoga a la de los países capitalistas centrales en sus relaciones con la periferia, mientras subsista el problema de la desigualdad de las naciones. Y toda tentativa de elaborarla sobre otros fundamentos no puede ser más que utopía, ya que no están dadas las condiciones esenciales que harían posible una especialización no desigual.

II. LAS FORMAS DE LA ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL Y LOS TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO

El intercambio “internacional” no es, por cierto contemporáneo del capitalismo. Por el contrario, es viejo como el mundo. Ahora bien, el intercambio internacional se define, precisamente, como el intercambio de productos entre sociedades diferentes, es decir caracterizadas por formaciones sociales diferentes. Lo que caracteriza a las sociedades pre-

capitalistas es justamente la débil intensidad de los intercambios internos. En el seno de la comunidad aldeana, del dominio señorial o del Imperio oriental, la "circulación" de ciertos productos está bien organizada (pago de rentas, intercambios de regalos en determinadas ocasiones, circulación de los bienes dotales, etcétera); pero no se trata de intercambios comerciales: la circulación de los bienes acompaña aquí a la ejecución de obligaciones sociales extraeconómicas. Hay igualmente pocos intercambios entre comunidades aldeanas o entre dominios "feudales": cada unidad, análoga a la vecina, vive autárquicamente. Pero ninguna de estas sociedades, o casi ninguna, ignora el comercio lejano. Este comercio procura a unas y otras productos exóticos, desconocidos verdaderamente por los protagonistas del intercambio, es decir, de los cuales no se sabe apreciar el costo de producción.

Las porcelanas de China halladas en el centro de Africa, las plumas de avestruz que llegan a Europa, las "especias", atestiguan la naturaleza de ese comercio lejano. Paradójicamente, para este tipo de comercio la teoría subjetiva del valor —un sinsentido cuando se trata de intercambios modernos de productos de sociedades capitalistas— hallaría un sentido. La importancia de este comercio lejano, por otra parte, está lejos de ser despreciable para quien quiera comprender la naturaleza de las formaciones sociales que surgen ahí. Sociedades enteras —y no de las menores (Fenicia o Grecia antigua por ejemplo)— se fundaron sobre esta actividad de relacionar mundos que se ignoraban. En numerosas sociedades poco diferenciadas que disponen de un débil excedente, el control de los productos suministrados por este comercio lejano es esencial en la organización de la formación social. Es ése, especialmente, el caso de numerosas sociedades de África negra, como con gran intuición lo mostró Catherine Coquery.²⁰ Es también, sin duda, el caso de regiones enteras del mundo árabe islámico del Medioevo, especialmente del Magreb²¹ y, quizá, de otras sociedades como las de la Escandinavia bárbara o las de las estepas de Rusia y Asia tártaras. Comercio lejano asociado a menudo a la *razzia*, a la caza de hombres —los esclavos son entonces un importante producto de intercambios. Pero no hay que hablar ahí propiamente de especialización internacional, y en este sen-

tido el comercio lejano, aunque puede ser esencial para la comprensión de la naturaleza de las formaciones sociales, sigue siendo marginal, porque no interviene como elemento esencial de los modos de producción que son los compañeros del intercambio.

El intercambio internacional cambia de naturaleza con el capitalismo convertido en sistema mundial. Por primera vez en la Historia se puede hablar verdaderamente de especialización internacional, es decir de intercambio de productos cuyo valor —en el sentido marxista— es conocido. Ahora bien, la conquista del mundo por el centro capitalista pasó por etapas que tienen, cada una, sus características propias, a las cuales corresponden modos igualmente propios de especialización internacional entre el centro y la periferia.

La prehistoria del capitalismo, la época del capital mercantil que se extiende desde los grandes descubrimientos (siglo XVI) hasta la revolución industrial (siglo XVIII y XIX), asigna a la periferia (esencialmente a América y África, más tarde a la India inglesa) funciones específicas. El capitalismo, bajo su forma acabada (industrial), no podrá expandirse sino por el encuentro excepcional —¿fortuito?— de elementos dispersos del modo de producción capitalista: uno de esos elementos es la concentración de la fortuna mobiliaria, otro la proletarización. Si este segundo elemento aparece como el resultado de la desintegración interna del modo de producción feudal de Europa, el intercambio internacional entre el centro capitalista en formación por una parte, su periferia y las formaciones sociales independientes puestas en contacto con él por otra —y el pillaje de la periferia—, jugará un papel esencial en la constitución de la fortuna mobiliaria necesaria para el paso a la etapa siguiente. Aquí, América suministrará primero brutalmente —por el pillaje— el tesoro de oro y plata. El comercio lejano se va a perpetuar en esta etapa, pero cambiará poco a poco de carácter. Primero permitirá que se constituya la fortuna de los comerciantes de los puertos del océano: holandeses, ingleses y franceses. Después se organizará, en provecho de ese comercio, la valorización de plantaciones en América, la cual exigirá la trata de esclavos, cuyo papel en el desarrollo del capitalismo es esencial.²² Que aquí se trata de modos de acumulación primitiva, es evidente.

Que modos de acumulación primitiva se hayan perpetuado a continuación, en las nuevas formas de la especialización internacional, parece tan poco evidente que creemos un deber insistir muy especialmente sobre este aspecto.

Sucede que de la revolución industrial a la conquista del mundo (1880-1900) transcurre un siglo que semeja una pausa: las formas antiguas (trata de esclavos, pillaje del nuevo mundo) desaparecen poco a poco; las nuevas formas (la economía "de tráfico" y la explotación de minerales) sólo adquieren forma lentamente. Se tiene la impresión de que Europa y los Estados Unidos se atrincheran en sí mismos durante un siglo, para cumplir la gran obra: el paso de las formas prehistóricas del capitalismo a su forma industrial acabada. El comercio que persiste en esta época parece, por otra parte, "igual": los productos son intercambiados a su valor (más exactamente a sus precios de producción en el sentido marxista); las remuneraciones del trabajo en el centro son muy bajas y tienden a ser reducidas a las "subsistencias"; los términos del intercambio, productos de ultramar contra productos ingleses manufacturados evolucionan, por otra parte, en una dirección conforme a la regla del intercambio igual, como ya se ha visto. En nuestra opinión, esta "pausa" se halla en el origen del descuido de Marx: Marx cree que la India debe convertirse en capitalista como Inglaterra; así pues, el problema colonial se le escapa.

El imperialismo —en el sentido leninista— hace su aparición cuando las posibilidades del desarrollo capitalista, dado el acabamiento de la primera revolución industrial en Europa y en América del Norte, terminan por agotarse. Entonces se impone una nueva extensión geográfica del dominio del capitalismo. La periferia, en su forma contemporánea, se constituye pues a la sombra de la conquista colonial. Esta conquista pone de nuevo en contacto —pero con formas nuevas— formaciones sociales diferentes: las del capitalismo central y las del capitalismo periférico en vías de constitución. El mecanismo de la acumulación primitiva en beneficio del centro toma forma de nuevo. Propio de la acumulación primitiva —por oposición a la reproducción ampliada normal— es, precisamente, el intercambio desigual, es decir el intercambio de productos de valor desigual (más exactamente de aquellos cuyos precios de producción en el sentido mar-

xista son desiguales). Esto significa que en adelante la remuneración del trabajo se va a volver desigual. Y efectivamente es así a partir de esta época. Esta nueva “especialización internacional” constituirá el fundamento del intercambio de las mercancías (“productos de base contra productos manufacturados” en una descripción superficial, exacta como primera aproximación solamente) y del movimiento de los capitales (ya que el agotamiento de las posibilidades de la primera revolución industrial coincide con la constitución de los monopolios, sobre los cuales Lenin habrá de insistir, que vuelven posible esta exportación de capital). El mérito de Rosa Luxemburg consiste en haber señalado estos mecanismos contemporáneos de la acumulación primitiva: en un sentido propio, el “pillaje del tercer mundo”.

La época imperialista se subdivide en dos períodos: de 1880 a 1945, y después. Hasta la segunda guerra mundial, el sistema colonial impone formas “clásicas” a la división internacional del trabajo. Las colonias suministran los productos de la “economía de tráfico” (los productos agrícolas “tropicales” suministrados por los países de ultramar); el capital europeo va a invertirse en la economía minera y en los sectores “terciarios” ligados a esta valorización colonial (banca y comercio, ferrocarriles y puertos, deuda pública, etc.); los centros desarrollados suministran productos manufacturados de consumo. Nos parece muy simple demostrar ²³ que tal sistema fue particularmente empobrecedor para la periferia y que debió conducir a un primer tipo de “bloqueo”. Por otra parte, después de un primer período deslumbrante, pero breve —de 1880 a 1914— el capitalismo va a conocer una de sus épocas más estancadas (la entreguerra): el militarismo y la guerra surgirán como la única solución.

Después de la segunda guerra mundial se inicia un nuevo período de crecimiento deslumbrante del capitalismo del centro, fundado en la modernización en profundidad de Europa occidental (Mercado Común, etc.), y cuyo desajuste en relación con los Estados Unidos se había acentuado durante la guerra. Al mismo tiempo se quiebran las sujeciones coloniales. En ultramar, la instalación más o menos sistemática de conjuntos industriales livianos caracteriza a este período: es la política de “sustitución de importaciones” (producción de productos manufacturados anteriormente impor-

tados). Aquí, todavía, se permanece en el mercado mundial; solamente se modifican las modalidades de la especialización internacional: el centro suministra, por otra parte, bienes de capital que permiten esta instalación de industrias livianas. Aquí todavía, un "bloqueo" del crecimiento, fundado en último análisis en las exportaciones agrícolas y mineras de la periferia hacia el centro, es inevitable.²⁴

¿Tiende a su fin esta época? Así parece. En el país de la periferia las posibilidades de *import-sustitution* se agotan, lo que se traduce en un aflojamiento sensible de la industrialización y del crecimiento.²⁵ En los países occidentales del centro las tensiones "deflacionistas" semipermanentes que vuelven a surgir, como la "crisis de liquidez internacional", indicarían una pausa. El sistema capitalista mundial puede, por cierto, superar esta situación; no hay "crisis catastrófica" capaz de engendrar por sí misma el fin apocalíptico del sistema. Su búsqueda, por otra parte, procede hacia dos direcciones que, probablemente, van a conformar las modalidades del porvenir de la especialización internacional.

La primera de esas direcciones es la integración de Europa del Este en la red de intercambios internos del centro, su modernización. Por otra parte, evoluciones internas propias de esta región hacen posible esta integración, pese a que su forma (bajo la égida rusa o, por el contrario, en "la independencia" de los Estados al estilo Yugoslavia, etc.) sea objeto de luchas intensas. La segunda dirección posible es la especialización del tercer mundo en la producción industrial "clásica" (comprendida aquí la de bienes de capital), reservándose el centro las actividades ultramodernas (automación, electrónica, conquista del espacio, átomos). Nuestra época es, en efecto, la de una revolución científica y técnica²⁶ extraordinaria. Esto vuelve caducos los modos "clásicos" de la acumulación, señalados por el incremento de la composición orgánica del capital. El "factor residual" —la materia gris— se convierte en el factor principal del crecimiento. Esto significa que las industrias ultramodernas están caracterizadas por una "composición orgánica del trabajo", otorgando una participación relativa mucho mayor al trabajo altamente calificado, para emplear los términos muy claros de A. Emmanuel.²⁷ Los países subdesarrollados se especializarían, entonces, en las producciones "clásicas" que no exi-

gen mas que el trabajo simple, comprendiéndose aquí a las producciones industriales “pesadas” clásicas (siderurgia, química, etcétera).

Tales son, pues, las diferentes modalidades pasadas, presentes —y quizá futuras— de una especialización internacional desigual que siempre traduce un mecanismo de acumulación primitiva en provecho del centro, manteniendo sin cesar a la periferia —aunque con formas renovadas— en su papel. Este mecanismo es el que, traduciéndose en una diferencia creciente en la remuneración del trabajo, perpetúa y acentúa el *subdesarrollo* de la periferia. Al mismo tiempo, este *desarrollo del subdesarrollo* ²⁸ se traduce en una agravación de las contradicciones internas propias de las formaciones periféricas: una diferencia creciente en las productividades sectoriales en el seno de las economías periféricas, diferencia esencial para el análisis de las formaciones sociales del subdesarrollo.

**La cuestión del intercambio desigual
Una crítica de la economía política**

Desde hace una década, los economistas marxistas franceses se empeñan en un amplio debate sobre distintos aspectos de la economía internacional, especialmente el del mercado exterior sobre la base de la realización del producto social en general (o de la plusvalía en particular), así como el de la desigualdad de los intercambios y del desarrollo económico, punto original si los hay. A este respecto, han afirmado un alcance teórico notable en cuanto al “intercambio desigual”, cuestión prácticamente inabordable hasta ahora en la producción teórica marxista mundial.¹ El debate prosigue actualmente según el planteo de la teoría del imperialismo.² El pionero de esos trabajos fue Henri Denis³ quien, sucesivamente, atrajo la atención de Arghiri Emmanuel,⁴ Charles Bettelheim,⁵ Serge Latouche⁶ y la mía⁷ sobre estos problemas, sin olvidar a Samir Amin y otros.

Sin embargo, ni unos ni otros abordamos la cuestión del intercambio desigual —para limitarse aquí a este punto— de igual manera. Quizá, sea mejor así, pues cada uno hace su pequeño aporte a un edificio que sigue siendo la ley de los valores internacionales de Marx, aunque numerosos marxistas piensan en el plano internacional en términos de “intercambios equivalentes”.

También resulta importante contestar a una primera objeción: sería teóricamente falso razonar en términos de no equivalencia en el plano de los intercambios internacionales. Los responsables de la objeción pueden, por una parte, apelar al propio Lenin⁸ y, por otra, señalar que *teóricamente* la circulación de los bienes y las mercancías plantea, por definición, los valores intercambiados como equivalen-

tes. Pero, en la dialéctica marxista muy bien puede tenerse, de un lado, la equivalencia de los intercambios y, de otro, la no equivalencia: esto depende, ante todo, del plano teórico en que se razone. Así, Karl Marx nos enseña cómo, por una parte, *en la circulación*, el valor de la fuerza de trabajo se intercambia con el de las subsistencias necesarias para su manutención y su reproducción —equivalente contra equivalente— y cómo, por otra, el capitalista recibe, *en el proceso de producción* de la fuerza de trabajo, un valor superior a aquel que le restituye en forma de salarios —no equivalencia.⁹ Algo semejante ocurre en el plano internacional: los intercambios internacionales, bajo el formalismo de la equivalencia, revelan una profunda desigualdad.

Después, puede parecer a primera vista que el “intercambio desigual” no sea más que una nueva conceptualización de un fenómeno conocido bajo los términos de “deterioro de los términos del intercambio”: en realidad, esta última definición no es sino la forma oculta de la desigualdad de los intercambios. Ante todo, la tesis del deterioro de los términos del intercambio admite, implícitamente, la realización posible de una equivalencia, valor de equilibrio que no es obtenido en razón de condiciones específicas de la oferta y la demanda mundiales;¹⁰ por el contrario, el concepto de intercambio desigual implica sobre todo la no equivalencia de los valores producidos e intercambiados habida cuenta de la diferencia del nivel de las fuerzas productivas aquí y allá. En segundo término, el deterioro de los términos del intercambio en los hechos traduce, pura y simplemente, el *desplazamiento* de la no equivalencia en el sentido de una agravación de la desigualdad, pero *él no mide la desigualdad*. Mientras que el movimiento de los términos del intercambio nace de fuerzas coyunturales, el intercambio desigual está determinado por las características de las relaciones de producción internacionales.

Esto no significa que, si los marxistas están en su derecho de referirse al “intercambio desigual”, no se hallen ante diferentes soluciones más o menos contradictorias de semejante cuestión, y es conocida la polémica entre A. Emmanuel y C. Bettelheim. Esta polémica, cuyo alcance político es considerable no sólo frente a las luchas antiimperialistas sino también en el plano interno de la lucha de clases, no

es accidental o fortuita. Traduce una escisión en la producción teórica marxista, bajo la influencia de diversas corrientes o tendencias. A través de tal disputa se esbozan dos problemáticas de la economía política que, previamente, conviene aclarar.

I. *¿Adónde va la economía política?*

Para Marx, la economía política era una ciencia crucial, la ciencia crucial de la "sociedad" ¹¹ en su devenir histórico. Ninguna barrera artificial separaba los componentes científicos de la ciencia de la sociedad; Marx era no sólo economista sino filósofo, historiador, sociólogo, politicólogo...

Si es preciso señalar que la ciencia social se fraccionó en pequeños universos cerrados y estériles, lo segundo explicándose por lo primero, todavía queda por subrayar que el campo de la economía política definido por Marx ¹² se restringió singularmente, al punto de perder todo alcance significativo, y la etiqueta de "economismo" califica la pérdida de sustancia de esta disciplina científica. Esta tendencia no es puramente intrínseca a los economistas liberales o tecnócratas, sostenedores del capitalismo, sino que afecta a los propios marxistas que, ora repudian la economía política —por no marxista—, ¹³ ora proclaman su economismo teniendo el cuidado de afirmar que ellos no hacen sino economismo pero definido como la ciencia de la cuantificación limitada a lo concreto, dejando a los filósofos, sociólogos o historiadores la preocupación de construir una ciencia global en la que la economía ocuparía sólo un segundo lugar. ¹⁴

Abandonemos, para el objetivo limitado de nuestro propósito, el problema de la unidad teórica de las ciencias sociales a fin de centrarnos en el devenir de la economía política que nos rehusamos a confundir con "lo económico", "el análisis económico" o "la econometría".

La economía política es una ciencia social con iguales títulos, para serlo, que la sociología, la ciencia política, la psicología, la historia... y partiremos de la definición que de lo científico, en este ámbito, nos ofrece Lucian Sève:

"Una definición, por la cual se capta con exactitud la esencia propia de su objeto; y, ligado a esta definición, el método adecuado para estudiar ese objeto; "conceptos de base, a través de los cuales se expresan los principales ele-

mentos, y sobre todo las contradicciones determinantes de esa esencia, órganos que permiten buscar con posibilidad de éxito las leyes fundamentales de desarrollo del objeto estudiado y conducir, por ahí, debido a que éste depende de esta ciencia, a dominarlo en la teoría y en la práctica, lo que constituye el fundamento de toda la empresa científica".¹⁵

Lucien Sève, como Althusser, separa muy claramente la esencia (el concepto) del fenómeno pero, a la inversa del segundo, cree hacer del proceso de conceptualización el método científico que le permite dominar el fenómeno en la teoría y en la práctica, mientras que Althusser permanece indiferente frente al fenómeno en tanto tal; el fenómeno está, para él, fuera del campo científico.

Una escisión surge muy claramente entre una corriente que, partiendo de la esencia, pretende avanzar hacia el fenómeno para dominarlo, mientras que la segunda afirma la primacía de la esencia, la ausencia de toda concordancia entre la esencia y el fenómeno, y recurre necesariamente a un método estructuralista —aceptado como tal o no—, hasta al funcionalismo, para sentar los fundamentos de una práctica al nivel de lo concreto. Sobre la base de esta escisión, es grande la tentación del economista de dejarle al filósofo o al sociólogo el estudio de la esencia y consagrarse a la fenomenología económica; el test de esta fenomenología sería el uso del cálculo económico.¹⁶

Los trabajos de Althusser han ejercido, a este respecto, una enorme influencia, por un efecto de atracción y de repulsión, polarizando la orientación de los trabajos de unos y otros, ya hacia la esencia —como lo atestigua la orientación de los trabajos de C. Bettelheim—, ya hacia el fenómeno —como en los casos de Henri Denis y A. Emmanuel.

Me parece que es trabajar algo de prisa y olvidar los fundamentos de la economía política marxista, y especialmente su método, la "traducción" de la esencia en fenómeno. Contrariamente a quienes piensan hoy, ubicándose en el terreno de lo concreto, que los progresos del análisis económico se miden por progresos en cuantificación y en asimilación de las matemáticas, Karl Marx enunció claramente que todo progreso de la ciencia económica reposaba primero en un esfuerzo de conceptualización, verdadero soporte del

conocimiento. No obstante, Karl Marx nos dice también que la conceptualización se vuelve estéril si es incapaz de hallar el método que la refiera a lo concreto. La teoría marxista, plena y entera, no reside ni en la esencia —lo teóricamente abstracto— ni en el fenómeno —la fenomenología— sino en lo “teóricamente concreto”.

Así, Karl Marx escribe respecto de la investigación científica en términos de conocimiento teórico abstracto, pasando por la conceptualización: “Puede parecer un buen método comenzar por la base sólida que constituye lo real y lo concreto, en una palabra abordar la economía por la población que constituye la raíz y la materia de todo el proceso social de producción. Sin embargo, al observar ahí de más cerca, se advierte que se trata de un error. La población es una abstracción si yo descuido, por ejemplo, las clases de que ella se compone. A su vez, estas clases están vacías de sentido si ignoro los elementos sobre los cuales reposan, por ejemplo, el trabajo asalariado, el capital, etc. Estos últimos suponen el intercambio, la división del trabajo, los precios, etcétera”.¹⁷

Pero el autor se rehúsa a moverse únicamente en la abstracción, ya que la realidad económica es una realidad concreta, y denuncia a este respecto el error de Hegel —y se podría afirmar sobre este tema que Althusser no se halla exento de hegelianismo aunque sacrifica numerosos trabajos de Marx por demasiado hegelianos— en el sentido de que el conocimiento únicamente abstracto es incapaz de apropiarse de lo real.

“Hegel zozobró en la ilusión de concebir lo real como el resultado del pensamiento que se concentra en sí mismo, se profundiza y se alimenta de sí.”¹⁸ En realidad, el problema consiste en reproducir lo concreto a partir de nociones abstractas, en elevarse de lo abstracto a lo concreto para dominarlo:

“El método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto es, para el pensamiento, la manera de apropiarse de lo concreto, de reproducirlo bajo la forma de lo concreto pensado.”¹⁹

En síntesis, el problema científico de la economía política es no sólo un proceso de abstracción sino un proceso de “traducción” de la esencia en fenómeno. Su campo es el

de lo "teóricamente concreto". Reconocer la dificultad del paso de la esencia al fenómeno es una cosa, pero no demuestra en absoluto la vanidad de tal esfuerzo.

Por cierto que una obra como los *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política* no desemboca realmente en el dominio de lo concreto, como lo atestigua el plan anunciado.²⁰ Sólo en *El capital* se desprenden los dos niveles teóricos del conocimiento en economía política; por una parte, lo teóricamente abstracto, en los libros I y II de *El capital*, que abarcan el proceso de producción en sí y el proceso de circulación en sí, siendo los esquemas de la reproducción ampliada del capital social la unidad abstracta de esas dos esferas; por otra parte, lo teóricamente concreto, en el libro III o "Proceso de la producción capitalista" en su conjunto, en el que se desarrollan las nuevas determinaciones que permiten pasar de la esencia al fenómeno.²¹

¿Cuál es la clave teórica del paso de la esencia al fenómeno, de lo teóricamente abstracto a lo teóricamente concreto? ¿A qué apelar? Al materialismo histórico, expresión del desarrollo de las contradicciones del modo de producción capitalista, especialmente con la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancias, la ley del desarrollo desigual, la ley de pauperización. Estas contradicciones históricas, expresión de las contradicciones de la esencia de los fenómenos—contradicción de las relaciones de producción con el nivel de las fuerzas productivas—determinan, en lo teóricamente concreto, o en el proceso de conjunto, la contradicción fundamental creación-realización del producto social en general y de la plusvalía en particular,²² de donde resultan todas las contradicciones concretas puntuales.

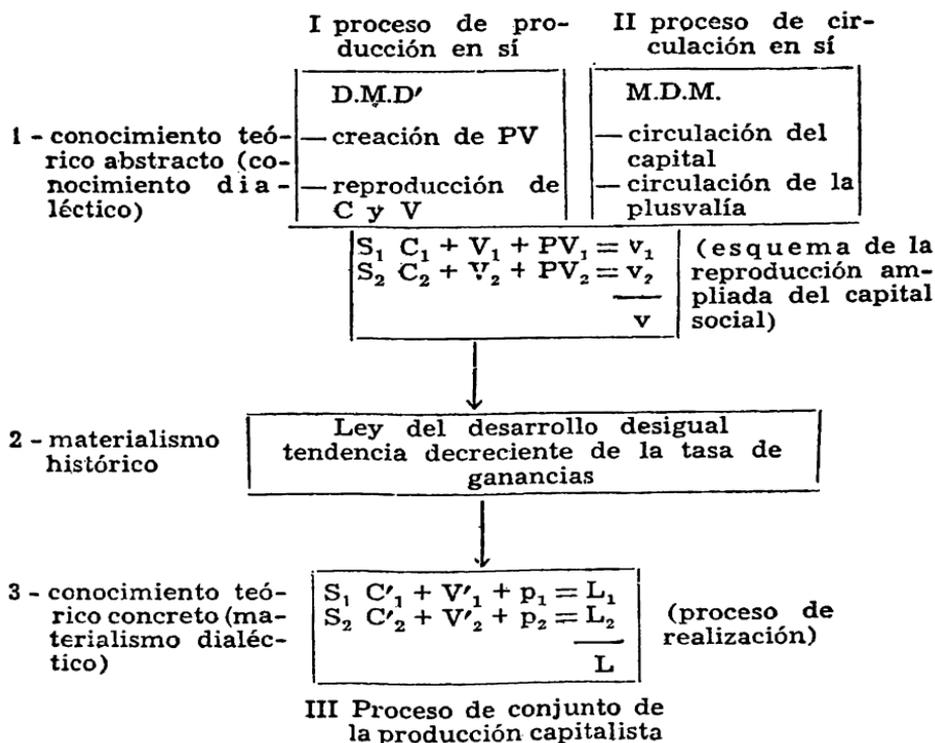
En efecto, la dificultad de la traducción de la esencia en fenómeno, sea del valor de intercambio al precio de producción o de la creación-circulación a la creación-realización, reside principalmente en la *transición* que se efectúa en el terreno del materialismo histórico, en el sentido que el fenómeno plantea como *producto histórico* de las contradicciones del modo de producción. Así ocurre que los esquemas de la producción ampliada del capital social, expresión del proceso de producción y del proceso de circulación como creación y circulación de valores que se realizan por definición, son una expresión teórica abstracta necesaria para plantear el

problema de la creación-realización vista la ley del desarrollo desigual y la tendencia decreciente de la tasa de ganancias.

Adoptamos los símbolos siguientes:

D	dinero	con $D' > D$
M	mercancías	
C	capital constante	con $C < C'$ o $C > C'$
V	capital variable	con $V < V'$ o $V > V'$
PV	plusvalía	
P	ganancias	con $PV < P$ o $PV > P$
p'	tasa de ganancias	
v	valor trabajo	con v' valor internacional
L	precio de producción	con L' precio de producción internacional

Obtenemos este gráfico (cuyo mecanismo se excusará por demasiado evidente):



Se advierte de inmediato el problema fundamental que plantea el precio de la producción que, para nosotros, no se desprende del valor trabajo, sino que requiere la presencia de dos componentes esenciales de la teoría económica para afirmar la traducción exacta:

- una teoría de la distribución para determinar V' y p ;
- una teoría de la valorización y de la depreciación del capital para determinar C' .

Ahora bien, en lo que concierne a la teoría de la distribución, debemos señalar que tanto la teoría burguesa como la teoría marxista se ven llevadas a efectuar ahí una concesión, cediendo el problema al dominio reservado de la sociología histórica u otro. Para volvernos a nuestro propósito central, esto surge muy claramente en la investigación de A. Emmanuel, para quien el salario es una variable independiente —¿en relación a qué?— que contiene un elemento histórico y moral.²³ Todas las conclusiones políticas que él extrae de los esquemas del intercambio desigual no se sostienen más que en virtud de la dependencia cronológica —y no teórica— entre valor-trabajo y precio de producción y por el carácter autónomo del nivel de los salarios, lo que se explica por el hecho de que se ubica en el nivel del fenómeno, en el plano de la fenomenología económica. De igual modo, Piero Sraffa, que tiene la loable intención de desarrollar la teoría del precio de producción tal como nos fue legada por Karl Marx, considera al salario como un dato que escapa al análisis económico.²⁴ Los trabajos de A. Emmanuel y Piero Sraffa, tan estimulantes, por otra parte, del desarrollo de la teoría económica marxista, son reveladores de ese estrechamiento del campo económico a la captación del solo fenómeno, ubicado fuera de las contradicciones que lo determinan. Esto se nos plantea como un empobrecimiento de la economía política, una renuncia a una teoría global de la evolución de la sociedad, que impide así toda posibilidad de encuentro con las otras ciencias sociales.

En consecuencia, vemos aclararse la polémica que enfrenta a Charles Bettelheim con Arghiri Emmanuel sobre el significado de la relación entre “valor-trabajo” (libros I y II) y “precio de producción” (libro III). El precio de producción no se desprende del valor-trabajo que, según A. Emmanuel, se referiría a una producción mercantil simple o

a un modo de producción de igual composición orgánica del capital en todas las ramas. El precio de producción es la nueva determinación del valor-trabajo en la esencia concreta del fenómeno, lo que significa, en última instancia, *la nueva determinación en las contradicciones del MPC*. Olvidando esta determinación, A. Emmanuel, que nos da una respuesta justa en cuanto a los mecanismos del intercambio desigual, extrae de allí conclusiones erróneas porque se halla apresado por una realidad concreta cuya esencia no percibe.

Desde entonces, la principal cuestión teórica que la economía política haya tenido que resolver es el “pasaje” del valor-trabajo al precio de producción para explicar la desigualdad de los intercambios y la desigualdad del desarrollo económico en el plano mundial. Las claves de ese pasaje residen principalmente en la investigación de las contradicciones del MPC de las economías dominantes. En efecto, uno de los reproches que se le pueden formular a la tesis de A. Emmanuel —obra, no vacilamos en decirlo, fundamental para la profundización de la cuestión del intercambio desigual— es que considere la desigualdad de los intercambios como un fin en sí, cuando el intercambio desigual no es más que un *paso intermedio* entre las exigencias del crecimiento de unos, exigencias determinadas por las contradicciones del MPC, y sus efectos sobre el desarrollo de otros. Para tener alguna posibilidad de ubicar nuevamente la tesis del autor en sus determinaciones internacionales exactas, nos es preciso resolver primero la “traducción” del valor-trabajo a precio de producción, en economía cerrada.

Consideremos que la economía política, cuando es únicamente abstracta o únicamente concreta, se desprende de los fundamentos de la práctica política, ya que impide ubicar las contradicciones del MPC en el plano de la conciencia de clase del proletariado tanto de los países industrializados dominantes como de los países dominados.

II. *Del valor-trabajo al precio de producción en economía cerrada en razón de las contradicciones del MPC de las economías dominantes*

Es cierto que el ayance teórico actual de la “traducción” del valor-trabajo a precio de producción es limitado. En efecto, frente al sistema de determinación de $v (C + V +$

PV) en $L (C' + V' + p)$, Karl Marx no logra más que una transformación parcial puesto que L no resulta sino de la *sola* transformación de la plusvalía en ganancia, estando su- puestamente no redeterminados C y V .²⁵ Por otro lado, Piero Sraffa también opera una transición parcial que conduce esencialmente a la determinación de C en C' , con la diferen- cia que esta transición no tiene relación con el desarrollo de las contradicciones. Se daría un primer paso adelante en la teoría si una investigación teórica lograra unir los aportes de Marx y de Sraffa. En vista de esta carencia, nuestro pro- pósito sólo apunta a indicar la transformación de la plusvalía en ganancia, a suministrar su exacta significación, lo que constituye, convenimos en ello, un primer límite a los des- arrollos que se le puede agregar después, cuando se extiende un aparato de análisis no satisfactorio para las cuestiones de la economía internacional.

1. — El significado del precio de producción frente a las contradicciones del MPC.

Arghiri Emmanuel hace del precio de producción la *forma* del valor en un sistema capitalista altamente des- arrollado. Como ya dijimos, el valor-trabajo, según el autor, se referiría a una producción común simple o a un sistema capitalista de igual composición orgánica de capital en las diferentes ramas, lo que podría significar una misma tasa de progreso técnico en las diferentes ramas de producción. El autor prescinde de tal solución, desprendiendo el precio de producción del valor-trabajo. Así, escribe a propósito del valor-trabajo:

“Esta primera parte de su teoría (la del valor-trabajo de Marx) no puede abarcar más que tres casos:

a) el caso de una producción mercantil simple (no capi- talista) en la que cada productor es propietario de sus propios medios de producción, los cuales son inalienables;

b) el caso de una producción capitalista poco desarrol- lada en la que los bienes de equipo son nulos o despreciables, de modo que el empresario no adelanta más que los sala- rios ...

c) el caso de la producción capitalista desarrollada, en la que la composición orgánica de la rama considerada es igual a la media social.”²⁶

Ahora bien, nos dice A. Emmanuel, el dato real de un sistema capitalista altamente desarrollado es la diferencia de las composiciones orgánicas entre rama y rama; en este marco, la ley del valor-trabajo es inaplicable y Marx la sustituye, por el “precio de producción”.²⁷

En efecto, lo característico del modo de producción capitalista consiste en afectar las diferentes ramas de producción con una tasa de acumulación diferente entre rama y rama *al nivel del proceso de conjunto*: la ley del desarrollo desigual se convierte en un dato de ese proceso. Sólo por la ley del desarrollo desigual de la producción capitalista —el mismo dependiente del proceso del valor-trabajo— se *manifiesta* el precio de producción que acentúa la desigualdad del desarrollo de las diferentes ramas. El precio de producción de Emmanuel surge como una forma en sí, mientras que es el producto de las contradicciones del MPC; el intercambio desigual deja entonces de ser una finalidad, tendencia que le confiere el autor, para no ser más que *un medio* de acentuación de las diferencias del desarrollo.

En razón de la ley del desarrollo desigual entre rama y rama, o entre nación y nación, como producto del desarrollo de las contradicciones del MPC, si el intercambio de las mercancías obedeciese al valor-trabajo que las determina, todo progreso de una rama —que acumula los medios materiales de producción— entrañaría para ésta una tasa de ganancias ²⁸ menor que las ramas regresivas. Semejante sanción aniquilaría *ipso facto* todo progreso del MPC. Para que la producción capitalista se desarrolle a partir de las ramas dinámicas es preciso que la ganancia sea *proporcional* a la acumulación del capital, y no su inversa; es preciso, en realidad, que en la circulación se efectúe un nuevo reparto de la masa de plusvalía.

¿Cuál es el factor suficientemente dominante como para efectuar ese reparto en el proceso de conjunto? Es el capital, por su inserción en la estructura socioeconómica:

“Toda la dificultad proviene de que las mercancías no se cambian simplemente como tales mercancías, sino como *productos de capitales* que reclaman una participación proporcionada a su magnitud en la masa total de plusvalía, o participación igual si su magnitud es igual. Y el precio total de las mercancías producidas por un capital determinado en

un plazo de tiempo preestablecido tiene que satisfacer esa pretensión".²⁹

Razonemos sobre dos ramas de producción, una rama A —la siderurgia— y una rama B —la agricultura. La realidad histórica del capitalismo competitivo es la ley del desarrollo desigual entre industria y agricultura, ley contradictoria que resulta de la acción, ella misma contradictoria, de la ganancia y de la innovación, cuestiones que nosotros no podemos desarrollar aquí, salvo recordar que esas contradicciones se insertan directamente en la apropiación privada de una producción social.

Sea el esquema de producción siguiente, siendo A asimilable a la sección de los medios de producción, y B a la de los medios de consumo:

Ramas	C	V	PV	P'	Σ
A	4000	1000	1000	20 %	6000
B	1500	750	750	33,8 %	3000
	5500	1750	1750	24,13 %	9000

Si el sistema obedeciese a la ley general del valor-trabajo (v), ninguna acumulación sería ya posible en la rama A, entendiéndose que los capitales se dirigirían hacia B en razón de la tasa de ganancias más elevadas de esta rama. El precio de realización de la producción de A debe efectuarse en detrimento de la producción de B, por una transformación de la plusvalía en ganancia y del valor-trabajo en precio de producción. Ahora bien, la rama A no aplica la tasa sectorial de ganancias de su rama, sino al *minimum* la tasa de ganancias media del sistema, o sea una tasa de 24,13 %.

El esquema de realización de la producción es, pues, diferente del esquema de producción, y adquiere la forma del precio de producción:

Ramas	C	V	p'	$\frac{P}{p' (C + V)}$	Σ
A	4000	1000	} 24,13 %	1207	6207
B	1500	750		543	2793
	5500	1750		1750	9000

La rama A realiza así su producto a un valor que, por una parte, asegura la perecuación de las tasas de ganancias

y, por otra, implica el traspaso de 207 unidades de trabajo desde la rama B, rama regresiva.

Pero ¿puede decirse por ello que el precio de producción es independiente del valor-trabajo? Parecería que no; aquí, simplemente, está el producto de la ley del desarrollo desigual entre agricultura e industria, es decir el producto de las contradicciones anidadas en el proceso de formación del valor.

Consideremos, por otra parte, que es necesario pasar por el concepto de plusvalía, o sea el valor-trabajo, para pensar la desigualdad de los intercambios. Si se suprime el concepto de plusvalía, se impide ver el traspaso de 207 unidades-trabajo de la rama B a la rama A. No nos asombremos, pues, si los economistas liberales, que se rehúsan a reconocer a las ganancias su verdadera naturaleza, no comprenden qué es la desigualdad de los intercambios. Pero puede ser asombroso que A. Emmanuel no reconozca, bajo el precio de producción, el fundamento del valor-trabajo, ya que él lo usa necesariamente para obtener el concepto de intercambio desigual.

2. — Del valor-trabajo como proceso de asignación al precio de producción como reasignación de los factores.

a) Sobre la base de los esquemas de la reproducción ampliada del capital social, reduzcamos la sección de los medios de producción a la siderurgia y la de los medios de consumo a la agricultura, produciendo valores de uso en unidad-fundición (U. F.) y en unidad-agrícola (U. A.).

Sea el esquema de producción siguiente, en unidad-trabajo (u. t.) :

Ramas	C	V	PV	v
S 1	4000	+ 1000	+ 1000	= 6000
S 2	1500	+ 750	+ 750	= 3000
				9000

Bajo esta producción de valores de intercambio se ocultan valores de uso (U. F. y U. A.) con 475 U. F. en S₁ y 1600 U. A. en S₂, determinando una relación de intercambio tal que:

$$\begin{aligned}
 1 \text{ U. F.} &= 12,6 \text{ u. t.} \\
 1 \text{ U. A.} &= 1,8 \text{ u. t.} \\
 \text{siendo } 1 \text{ U. F.} &= 7 \text{ U. A.}
 \end{aligned}$$

Se advierte que, en la fase de producción, la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario está en la *base*, tanto de la asignación de los factores en S_1 y S_2 como de la determinación de la relación técnica entre las ramas: composición orgánica del capital de 4 en S_1 y de 2 en S_2 . Esta determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario aparece como posterior al proceso de producción, pero esto proviene de la exigencia de la exposición bajo su aspecto formal.

En realidad, ella es *anterior* y está *unida* al proceso de producción. El tiempo de trabajo socialmente necesario está intrínsecamente ligado a la coherencia del aparato de producción en la asignación de los factores y su relación.

b) Valor-trabajo y asignación de los factores de producción.

Para explicitar la proposición precedente, podemos utilizar una curva de posibilidad de producción, expresando el *output*-fundición y el *output*-agrícola según la asignación de los factores entre esas actividades. Con el fin de simplificar las cosas, se reduce a un mismo haz de factores, sin tener en cuenta su relación, al capital constante y la fuerza de trabajo. Se dispone de 9000 u. t. que son empleadas respectivamente en un sector con rendimiento creciente (siderurgia) y en un sector con rendimiento decreciente (agricultura). Así estas industrias representan una actividad dinámica y una actividad regresiva, respectivamente, es sabido que el dinamismo de un sector depende de la política de investigación científica y técnica orientada hacia ese sector.

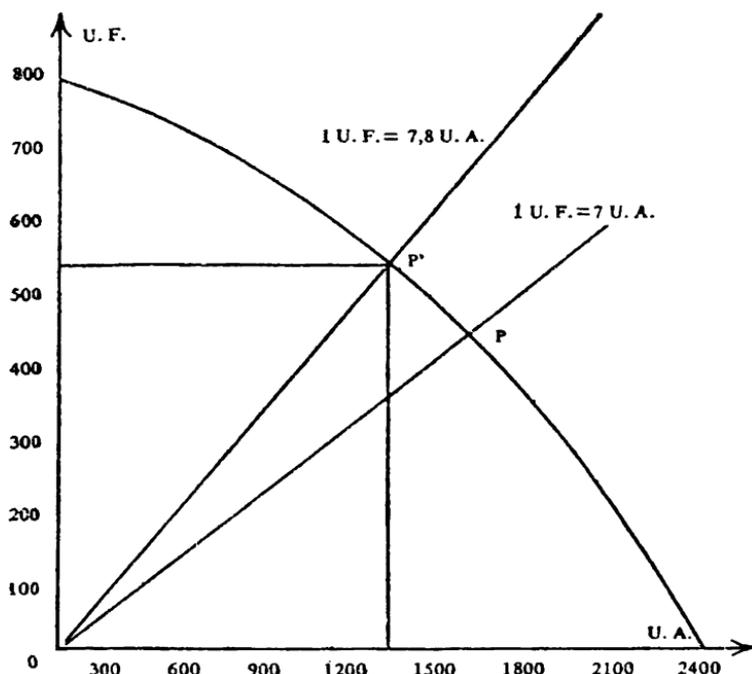
Las funciones de producción en S_1 y S_2 son, por ejemplo expresándolas bajo una forma numérica:

u.t.	1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000	8000	9000
U.F.	70	140	210	300	375	475	680	800	575
U.A.	800	1300	1600	1900	2050	2200	2300	2350	2400

Se deducen de esto las diferentes elecciones de producción según la asignación de los factores entre S_1 y S_2 , lo que permite trazar la curva de posibilidad de producción:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
U.F.	0	70	140	210	300	375	475	575	680	800
U.A.	2400	2350	2300	2200	2050	1900	1600	1300	800	0

Asignación de los factores según las relaciones de intercambio entre las actividades de producción



En realidad, el punto P está determinado —sobre la curva de posibilidades de producción— por la relación de intercambio que se impone de manera tal al sistema de producción que $1 \text{ U. F.} = 7 \text{ U. A.}$ La relación de intercambio fundición-trigo es la que ordena la asignación de los factores de producción entre S_1 y S_2 , siendo 6000 u. t. en S_1 (produciendo 475 U.F.) y 3000 u. t. en S_2 (produciendo 1600 U. A.). Detrás de esta relación de intercambio se oculta el tiempo de trabajo socialmente necesario, él mismo dependiente del dinamismo de los sectores y de las necesidades expresadas, siendo los fundamentos internos los más difíciles de hacer surgir (política de ganancias, política de innovación). En definitiva, *la reproducción ampliada del capital social, tal como se desprende del esquema cifrado, no hace sino ratificar una cierta*

asignación de factores en función del tiempo de trabajo socialmente necesario.

Si tomamos el punto P' 575 U. F. y 1300 U. P. en razón de una nueva relación de intercambio tal que 1 U. F. = 7/8 U. A. (1 U. F. = 12 u. t. y 1 U. A. = 1,54 u. t.), obtenemos una nueva asignación de los factores, que modifica el esquema de la producción ampliada en un sentido más favorable todavía, siendo 7000 u. t. en S₁ y 2000 u. t. en S₂, lo que puede suministrar el esquema de producción siguiente:

	C	V	PV	P
(A) S ₁	4000	+ 1500	+ 1500	= 7000
(B) S ₂	1000	+ 500	+ 500	= 2000
				<u>9000</u>

En realidad, el sendero de expansión hacia las industrias dinámicas, si está trazado potencialmente por la política de ganancias y de innovaciones, se obtiene efectivamente por el precio de producción que juega el papel de mecanismo amplificador de transferencias de los factores de producción de B hacia A.

c) Así es como el esquema de la reproducción ampliada del capital social según el valor-trabajo se desprende de un esquema de realización según el precio de producción; se puede pues afirmar que la reproducción ampliada del capital social, en su esencia concreta, se traza sobre el precio de producción, lo que constituye un nivel teórico distinto de la reproducción ampliada que nos entrega Marx en su esencia abstracta.³⁰

El esquema de producción precedente se realiza entonces bajo una nueva forma, tomando la sección I 207 u. t. a la sección II, y esto gracias al precio de producción que indica la nueva relación de intercambio entre el producto siderúrgico y el producto agrícola:

$$\begin{aligned}
 1 \text{ U. F.} &= 13,08 \text{ u. t.} \\
 1 \text{ U. A.} &= 1,75 \text{ u. t.} \\
 \text{siendo } 1 \text{ U. F.} &= 7,5 \text{ U. A.}
 \end{aligned}$$

	C	V	P	L
S ₁	4000	+ 1000	+ 1207	= 6207
S ₂	1500	+ 750	+ 543	= 2793
				<u>9000</u>

Sin embargo, el movimiento de reasignación continua de los factores de producción de S_2 hacia S_1 no puede proseguirse mientras no sean cubiertos tanto el consumo de los capitalistas como el de la fuerza de trabajo en S_1 y S_2 . En un determinado momento del proceso concreto de la reproducción ampliada, un primer límite viene a detener esta reasignación de los factores, bloqueando así el proceso de acumulación.

El segundo límite es el de la tendencia decreciente de la tasa de ganancias, inherente al proceso interno de acumulación.

En consecuencia, el proceso concreto de la reproducción ampliada no puede desarrollarse hasta tanto no sea posible transferir a los países menos desarrollados las ramas regresivas que, en determinado momento, son un freno para el crecimiento capitalista. Es la cuestión del intercambio desigual en el plano internacional.

III. *Del valor internacional al precio de producción en el espacio internacional, bajo el modo de producción capitalista en el estadio competitivo*

Es sabido que —para el capitalismo competitivo— Marx adelantó dos tipos de explicaciones de la desigualdad de los intercambios mundiales³¹; por una parte, la teoría de los valores internacionales, y por otra, la teoría de la tasa de ganancias. Sin embargo, observamos de inmediato que, en el proceso de producción en sí, la determinación del valor internacional obedece a *fundamentos nacionales* (valor-trabajo), mientras que el precio de producción mundial realiza una forma del valor del *plano mundial*; resulta inmediatamente necesario dissociar la referencia espacial de cada nivel teórico. En realidad, el valor internacional es la expresión del proceso de producción en sí,³² mientras que la perecuación mundial de la tasa de ganancias fundada sobre tasas de plusvalía diferenciales (precio de producción mundial) se sitúa en el nivel teórico del libro III. El problema teórico consiste entonces en operar el pasaje del valor internacional al precio de producción mundial. Para comprender esta nueva determinación del valor internacional en el precio de producción mundial, nos es preciso invertir el razonamiento y partir de la forma observable del valor —el precio de producción— para ver cómo el valor internacional *juega* en la determinación de ese precio.

Sin embargo, conviene no disimular una dificultad teórica que se halla en el origen del diálogo de sordos entre C. Bettelheim y A. Emmanuel. Cuando se extienden los esquemas del precio de producción de la economía cerrada a la economía abierta, esto supone que se pasa del valor nacional (v) al valor internacional (v') como fundamento de la nueva determinación del valor en precio de producción internacional. Para comparar tiempos de trabajo entre naciones, hay que admitir un tiempo de trabajo internacional simple al que se reducirían tiempos de trabajo concreto que son desiguales de nación a nación; no se puede comparar lo que no es comparable: la hora de trabajo en la economía de subsistencia en África, Asia o América latina con la hora de trabajo del obrero metalúrgico de Detroit. Los esquemas desarrollados por A. Emmanuel admiten implícitamente esta reducción a una misma unidad internacional, consagrando un tiempo de trabajo social internacional medio. Ahora bien, ¿cómo se constituye ese tiempo de trabajo social internacional?

La solución de A. Emmanuel, al parecer, consiste en hacer como si, en función de la apertura de los intercambios, la sola realidad no fuese el marco nacional —y por lo tanto la formación de un tiempo de trabajo social específicamente nacional, con un valor-trabajo nacional propio del desarrollo de las fuerzas productivas—, sino el marco internacional en sí. El valor nacional no existe. La única realidad sería el valor internacional que dependería del desarrollo medio de las fuerzas productivas a nivel mundial; esto surge muy claramente en el curso de su polémica, en la que ha sido llevado a afirmar:

“En el marco de la economía mundial, el único valor que debe tomarse en cuenta, para medir el tiempo necesario, es el valor social (mundial) y no el valor individual (nacional) de los bienes representados por el salario . . .

“Pienso en términos de economía mundial porque busco las leyes de formación del valor internacional y los traslados eventuales de riqueza de un país al otro que ocultarían la estructura de este valor . . .”³³

El razonamiento de A. Emmanuel supone resuelto el problema *a priori*; ya no conviene investigar las leyes de formación del valor internacional, que él mismo se impone

—y podría asombrar que escribiese lo contrario—, sino que ahora se trata de pasar del valor internacional al precio de producción internacional.

Parece, por el contrario, que la única verdad es la existencia de bloques económicos: USA, Canadá, Europa, Asia, África, América latina, con una oposición fundamental, la de países capitalistas dominantes y países capitalistas dominados. La formación del valor-trabajo es propia de cada bloque económico sobre la base de las disparidades del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción. Si una unidad de trabajo concreto produce 1 U. A. en el país dominante, y si se necesitan dos unidades de trabajo concreto para obtener 1 U. A. en el país dominado, admitiendo una misma escala de necesidades aquí y allá, ¿se pueden comparar esos tiempos de trabajo y decir que, en el intercambio internacional, el país dominante “explota” al país dominado? El intercambio de 1 u. t. del país dominante por 2 u. t. del país dominado descansa *objetivamente* en la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas, entendiéndose que es necesario reducir 2 u. t. de uño a 1 u. t. de *trabajo social mundial*: a partir de entonces ya no habrá ninguna desigualdad de los intercambios, consecuencia extraña si no se le presta la debida atención.

La desigualdad de los intercambios, claramente expuesta por Marx como el intercambio de una mayor cantidad de trabajo del país dominado por una menor cantidad de trabajo del país dominante cristalizadas en los bienes producidos e intercambiados, reclama la determinación de un valor internacional en el que se reduzcan valores nacionales incomparables en sí mismos. De lo contrario, habría que admitir la hipótesis de un espacio económico mundial homogéneo, caracterizado por la desaparición de naciones y la ausencia de las desigualdades de desarrollo.

Sea como fuere, nosotros partiremos de la idea de que se ha formado un valor internacional (v') en el que se reducen valores nacionales diferentes, con el fin de poner de relieve la desigualdad de los intercambios en el precio de producción mundial, en el plano de la realidad concreta. Después será necesario examinar cómo el valor internacional *asegura* esta desigualdad.

1. — El precio de producción mundial y el intercambio desigual.

A. Emmanuel tanto como C. Bettelheim,³⁴ distingue dos formas del intercambio desigual:³⁵ un intercambio desigual en el sentido amplio del término —composición orgánica del capital diferente de nación a nación, igual nivel de los salarios— y un intercambio desigual en el sentido estricto o propio del término —diferencia del nivel de los salarios—. Lo que opone a nuestros dos autores es el alcance significativo atribuido a una u otra de esas dos expresiones del intercambio desigual.

Para nosotros, uno no está dissociado del otro, teniéndose en cuenta que el intercambio desigual en el sentido estricto no es más que la resultante de una evolución nacida del intercambio desigual en el sentido amplio.

a) Intercambio desigual en el sentido amplio: tasas de plusvalía iguales, composiciones orgánicas desiguales.

Sabemos³⁶ que el intercambio internacional depende, ante todo, de la diferencia de nivel de las fuerzas productivas, lo que concede una ventaja comparativa en el plano de los valores de uso en cada nación, incitando así a las naciones menos desarrolladas a aceptar una especialización que les parece ventajosa a nivel de los hechos pero que determina, a largo plazo, su no desarrollo. Esta diferencia del desarrollo de las fuerzas productivas conduce en lo esencial a las actividades dinámicas, aunque nosotros podemos oponer dos sistemas de producción según las naciones: i (nación industrializada) y j (nación no industrializada) abriéndose al intercambio internacional.

Antes del intercambio internacional

— La nación i está representada por dos ramas de producción, con composición orgánica diferente de rama a rama y una misma tasa de plusvalía que determina salarios iguales; con los elementos adelantados precedentemente:

Ramas	CREACION				REALIZACION		
	C Capital constante	V Capital variable	PV Plus- valía	v' Precio valor	p' Tasa de ganancias	p Ganancias realizadas	L' Precio de producción
S ₁	4000	1000	1000	6000	} 24,13 %	1207	6207
S ₂	1500	750	750	3000		543	2793
	5500	1750	1750	9000		1750	9000

— La nación j dispone de 6000 u. t. reducidos a u. t. internacionales. Menos desarrollada que i; puede admitirse que j tiene una función de producción agrícola idéntica a la del país industrializado, pero que su función de producción siderúrgica es menos favorable, ya que está menos adecuadamente dotada en medios de producción (artesano):

u.t.	1000	2000	3000	4000	5000	6000
U.F.	50	100	160	230	300	300
U.A.	800	1300	1600	1900	2050	2200

Se deducen de esto las elecciones de posibilidades de producción según la asignación de factores:

	1	2	3	4	5	6	7
U.F.	0	50	100	160	230	300	(300)
U.A.	2200	2050	1900	1600	1300	800	0

El tiempo de trabajo socialmente necesario determina, por ejemplo, una tasa de intercambio de 1 U. F. = 10 U. A., siendo una asignación de factores de 3000 u. t. en S_1 y de 3000 u. t. en S_2 , conducentes a un esquema de la reproducción ampliada del capital social del tipo:

	C	V	PV	P
S_1	1500 +	750 +	750 =	3000 (160 U.F.)
S_2	1000 +	1000 +	1000 =	3000 (1600 U.A.)

El proceso de conjunto de la producción capitalista de la nación j es, entonces:

Ramas	CREACION				REALIZACION		
	C	V	PV	v'	p'	P	L'
S_1	1500	750	750	3000	} 41,16 %	927	3177
S_2	1000	1000	1000	3000		823	2823
	2500	1750	1750	6000			6000

La tasa potencial aparente de los intercambios entre los productos de i y de j es: 1 hora de trabajo vivo de i se intercambia por una hora de trabajo vivo de j, siendo la tasa de

intercambios U. F./U. A. comprendida entre 1 U. F./7 U. A. y 1 U. F./10 U. A., como lo enseña la teoría neoclásica.

Después del intercambio internacional

Como i tiene una ventaja comparativa en la producción siderúrgica, y j en la producción agrícola, se asiste, con el intercambio internacional, a una reasignación interna de los factores de producción hacia la siderurgia en i y hacia la agricultura en j. Sin interrogarse sobre la determinación exacta de la reasignación de los factores, ni sobre la movilidad internacional efectiva del capital, se llega a los agregados nacionales siguientes:

<i>País</i>	<i>CREACION</i>				<i>REALIZACION</i>		
	<i>C</i>	<i>V</i>	<i>PV</i>	<i>v'</i>	<i>p'</i>	<i>P</i>	<i>L'</i>
i	5500	1750	1750	9000	} 30,43 %	2211	9461
j	2500	1750	1750	6000		1289	5539
	8000	3500	3500	15000		3500	15000

La nación i absorbe 461 u. t. de la nación j. Para realizar el traslado de plusvalía, una hora de trabajo vivo de j está planteada como el equivalente de $\frac{86,82^{37}}{100}$ de hora de trabajo

de i. Este proceso constituye el primer fundamento de la subevaluación del valor de la fuerza de trabajo de la nación j concurrente a la desigualdad de los salarios en la dinámica a largo plazo.

No obstante, A. Emmanuel no ve en este proceso —el intercambio desigual en sentido amplio— más que una forma de la desigualdad de los intercambios en el interior de la esfera de las economías dominantes, ya que los salarios están reputados como iguales, procediendo la desigualdad de la sola diferencia de las composiciones orgánicas del capital. Sin embargo, si se admite que esta diferencia de las composiciones orgánicas del capital es el *producto de la ley del desarrollo desigual*, no sólo de rama a rama sino de nación a nación, no se puede sostener esta forma del intercambio desigual como únicamente característica de la desigualdad en el seno de

la esfera capitalista dominante. Ella se convierte, por un lado, en el *fundamento* de la desigualdad por el nivel de los salarios entre países industrializados y países no industrializados en oportunidad de la edificación de la división internacional del trabajo en el siglo XIX; y, por otro lado, una forma nueva del intercambio desigual de nuestros días en la medida en que el capitalismo monopolista, abordando la revolución científica y técnica, desplaza hacia los países no industrializados las actividades de producción de la primera revolución industrial, forma nueva que está determinada de otra manera, como veremos más adelante.

El problema a resolver es, en el primer caso, el mecanismo que conduce a acentuar la desigualdad por la diferencia de los salarios o subevaluación del valor de la fuerza de trabajo en los países no industrializados.

b) Intercambio desigual en el sentido estricto o propio del término: tasas de plusvalía desiguales.

En el plano internacional de los intercambios entre países industrializados y países no industrializados se afirma la desigualdad creciente de los salarios, que hoy se halla en el orden de 1 a 20, y más aún. Aceptando que las diferencias de desarrollo entre Europa y el Magreb, por ejemplo, estaban mucho más acentuadas a mediados del siglo XIX que en nuestros días, al igual que la diferencia entre Gran Bretaña e India o Portugal, puede admitirse que los salarios aquí y allá no traducen, en principio, diferencias sensibles: el intercambio desigual resultaba entonces más —todo era igual, por otro lado— de la diferencia de las composiciones orgánicas del capital bajo la influencia de la división vertical internacional del trabajo que de la diferencia de los salarios. Poco a poco, sin embargo, esta última diferencia se acentúa y se convierte rápidamente en preponderante, aun bajo el capitalismo competitivo.

El esquema precedente también es modificado de manera tal que el nivel de los salarios de j es cinco veces inferior al de i . Admitamos además que la actividad de producción de j permanece tan productiva como la de i (igual creación de valor traduciéndose, vista la subevaluación de la fuerza de trabajo, en una tasa de plusvalía más elevada), al menos en la actividad de exportación.

País	CREACION				REALIZACIÓN		
	C	V	PV	v'	P'	P	L'
i	5500	1750	1750	9000	} 50 %	3625	10875
j	2500	350	3150	6000		1275	4125
	8000	2100	4900	15000		4900	15000

Aun cuando el intercambio —el precio-valor— enuncia que una hora de trabajo vivo de i es igual a una hora de trabajo vivo de j, con el precio de producción tenemos una nueva tasa de intercambio que permite el traslado de 1875 u.t. de j hacia i, considerándose a una hora de trabajo vivo de i como el equivalente de casi dos horas de trabajo vivo de j, a *productividad igual* aquí y allá.

Hallamos dos fenómenos en el origen del traspaso; por una parte, la desigualdad de los salarios, por otra, una productividad bastante elevada en el sector de exportación de j, aunque fuese para justificar la amplitud del excedente. Volveremos sobre este último punto, ya que las economías industrializadas no podrían apropiarse de un excedente allí donde éste no existe.³⁸

Como escribe A. Emmanuel: “Resulta claro que la desigualdad de los salarios, en tanto que tal . . . provoca, por sí misma, la desigualdad de los intercambios”.³⁹ Donde me parece que conviene separarse de nuestro autor es cuando él hace del salario en sí la variable explicativa de la desigualdad. El salario se convertiría en la variable independiente del sistema:

“Cuando los salarios varían de 1 a 20 o de 1 a 30, y ya que varían sólo en el espacio, estando, por el contrario, dotados de una extrema rigidez en el tiempo —donde sólo se registra un rumbo lento y lineal y prácticamente ninguna oscilación—, es necesario finalmente afirmar que hay posibilidades para que ellos varíen según leyes que les son propias y que, en consecuencia, puede ser que constituyan el valor independiente del sistema.”⁴⁰

Semejante visión tiende a derivar el precio de producción del valor-trabajo, y confunde el espacio de circulación —en el que se realiza la desigualdad— del espacio de producción que le plantea los fundamentos. El análisis se mantiene en la superficie, ya que lo que se trata de inventariar

son los mecanismos que conducen a una subevaluación del valor de la fuerza de trabajo en los países no industrializados, subevaluación de la que depende, en el espacio de circulación, la realización efectiva de la desigualdad de los intercambios.

Llegados a este punto, es al menos curioso que A. Emmanuel extraiga la explosiva conclusión de que los trabajadores de los países subdesarrollados son más explotados que los de los países desarrollados, en el sentido de que estos últimos se benefician con la explotación imperialista. La consecuencia última de ello es la ausencia de una solidaridad internacional de los trabajadores, situándose la lucha de clases entre países ricos y países pobres. Ahora bien, contemplando de cerca los esquemas de la desigualdad de los intercambios, se desprende simplemente *el traslado de la plusvalía de la mano de los capitalistas de j a la mano de los capitalistas de i*; la apropiación de la plusvalía —a no confundirla con explotación— se produce entre una clase capitalista y otra clase capitalista, y no entre una clase obrera y otra clase obrera. Sin traslado de plusvalía de j a i, nada habría cambiado en la tasa de explotación de los obreros de j, a no ser que los capitalistas de la nación dominada conservasen *para ellos* la plusvalía que extraen de sus propios obreros.

En realidad, se trata de la dependencia de una clase burguesa respecto de otra clase burguesa, estando la primera amputada del excedente de que podría disponer para la acumulación del capital sin las relaciones imperialistas. Esto explica la incapacidad de la burguesía en los países subdesarrollados para organizar el desarrollo económico y las reacciones políticas de esta clase social, en América latina, por ejemplo, cuando a veces se opone con nacionalizaciones al imperialismo norteamericano, para recuperar en sus manos la plusvalía que se le va al exterior. Por otra parte, estos intentos de recuperación no demuestran en absoluto que la burguesía sudamericana pueda efectivamente acumular el excedente disponible, ya que el intercambio desigual por sí solo no explica el no desarrollo de las fuerzas productivas, cosa que habría que cargar en la cuenta de la racionalidad de las ganancias y en su incapacidad de *absorber* efectivamente no importa qué actividad de producción, especialmente las más dinámicas, en razón de una diferencia primera del nivel de desarrollo.

2. — Valor internacional y subevaluación del valor de la fuerza de trabajo.

El problema consiste en determinar el valor internacional (v') a partir de los valores nacionales de las naciones i (v_i) y j (v_j).

a) La ley de los valores internacionales de Marx.

Esta ley, formulada por Karl Marx ⁴¹ y retomada por los economistas de Europa del Este, no puede interpretarse más que como una ley del capitalismo competitivo, ya que postula que son posibles las comparaciones de la productividad del trabajo —determinante de la especialización—, lo que significa que las especializaciones entre países productores primarios y países productores de manufacturas no hacen sino atraerse, situación bastante alejada de los datos actuales.

La tesis expuesta por los autores que a ella se refieren ⁴² expresa la idea de que el valor de los productos ofrecidos es inversamente proporcional a la productividad del trabajo de la economía nacional en tal o cual actividad. Teniéndose en cuenta el grado de desigualdad de las fuerzas productivas, el valor de los productos ofrecidos por los países desarrollados sería necesariamente inferior al de los productos ofrecidos por los países menos desarrollados de sector a sector de producción. El valor internacional medio de todo producto, situándose entre esos dos valores, concedería pues un sobrevalor al bien del país desarrollado, y un subvalor al del país menos desarrollado.

En este eje del análisis, G. Goncol escribe:

“El valor internacional de la masa de mercancías producidas en el país más desarrollado sobrepasa su valor nacional. El valor nacional de la masa de mercancías producidas en el país menos desarrollado sobrepasa su valor internacional. Se sigue que la distribución del excedente originada en la división del trabajo a escala internacional y realizada gracias al intercambio internacional de las mercancías se desplaza en favor del país más evolucionado; en otras palabras, los capitalistas del país más evolucionado recogen los frutos del aumento de su propia productividad así como los de los mayores esfuerzos suministrados por los países atrasados.” ⁴³

La argumentación olvida que es preciso, por una parte, que los niveles de productividad no acusen, como ocurre en

nuestros días, una diferencia de 1 a 40,⁴⁴ porque el valor internacional medio no tiene ningún significado; y, por otra parte, que las comparaciones de productividad, *antes del intercambio*, sean posibles. Ahora bien, por ejemplo, no existe hoy ningún criterio de determinación del valor de los equipos pesados producidos por los países subdesarrollados, ya que estos últimos ni siquiera tienen la posibilidad de entrever técnicamente semejante producción.

Se debe pues comprobar que actualmente esta ley ya no nos sirve para aproximarnos teóricamente a la desigualdad de los intercambios. Ella no puede tener significación más que en el proceso primario de especialización, a saber el estadio del capitalismo competitivo.

b) De la ley de los valores internacionales a la subevaluación del valor de la fuerza de trabajo.

Para que la plusvalía transferida tenga una dimensión respetable, es preciso admitir que la productividad del sector de exportación de la nación *j* sea tan elevada como la de la nación *i*; la productividad del sector de plantaciones soporta fácilmente la comparación con las agriculturas de las economías capitalistas. Pero, en lo referente al valor internacional, su productividad se disuelve en la productividad media, la del sector de subsistencia. Podemos adelantar, como hipótesis plausible, que la diferencia de productividad de 1 a 40⁴⁵ entre la agricultura tradicional y la agricultura capitalista fundamenta una diferencia del mismo orden en el nivel de salarios.

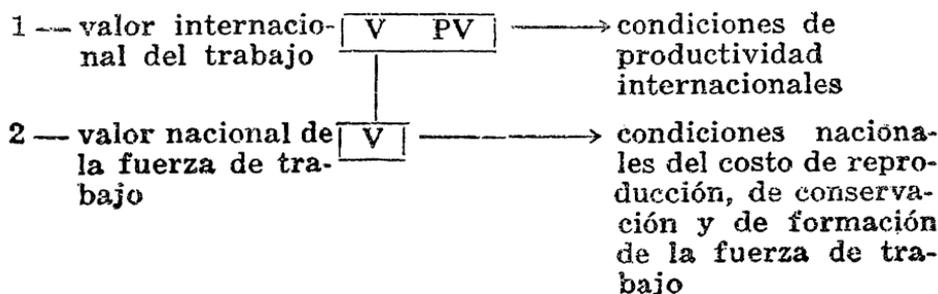
En realidad, el error de Goncol, Pavel y Horovitz en la utilización de la ley de los valores internacionales consiste en confundir, tanto como Emmanuel en un sentido inverso, el fundamento del cambio desigual en el espacio de la producción con su realización efectiva en el espacio de la circulación. En la medida en que se forma potencialmente un valor internacional medio —lo que implica que las comparaciones de productividades todavía son factibles— se deduce que dicho valor revierte necesariamente en la subevaluación del valor-trabajo en el país *j*, y por tanto, en la única fuente a que el valor trabajo puede ser reducido: el valor de la fuerza de trabajo, es decir el salario, en última instancia. *El precio de producción internacional consagra esta subevaluación.*

Hemos descubierto dos instancias: La primera es la subevaluación del valor del producto exportado por j en razón de la formación de un valor internacional medio; el segundo es el efecto retorno de esta subevaluación sobre el valor de la fuerza de trabajo de j .

Por otra parte, sabemos que la productividad agrícola del sector de subsistencia en los países no industrializados se deteriora a largo plazo en razón del hiato introducido en el metabolismo social agrícola por la penetración de los valores capitalistas: se comprende, pues, que la productividad del sector de exportación puede crecer simultáneamente con la desigualdad creciente de los salarios y, al fin de cuentas, con una desigualdad creciente del intercambio internacional.

Lo que es fundamentalmente distinto entre v_j y v' es el valor del trabajo (valor internacional) y el valor de cambio de la fuerza de trabajo (valor nacional) determinado por el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas nacionales. En efecto, debemos admitir que el valor del trabajo se convierte en valor internacional en función de la movilidad relativa del capital y de las técnicas *en lo que concierne al sector de exportación de los países menos desarrollados*: el valor del trabajo en la extracción de minerales de Mauritania o en las minas de hierro de Lorraine es idéntico. Y es el mismo para todas las actividades de exportación de los países subdesarrollados. Lo que se mantiene como valor nacional, es el valor de cambio de la fuerza de trabajo, que no está determinada por las condiciones de conservación y de reproducción internacionales medias, sino por las condiciones de conservación y de reproducción específicamente nacionales.

Obtenemos, para explicitar nuestra proposición, el siguiente esquema:



Ahora bien, para el sector capitalista de exportación, en el país menos desarrollado, el valor de intercambio de la fuerza de trabajo puede suponerse nulo ya que es posible *rechazar* el costo de reproducción y de formación así como el costo de conservación sobre el sector tradicional al cual usa para *tomar* la fuerza de trabajo de la cual tiene necesidad. El nivel de los salarios no es una variable independiente, como lo sostiene Emmanuel; la independencia del nivel de los salarios no es más que la independencia del valor nacional en relación con el valor internacional.

Resumiendo, el intercambio desigual en el MPC, en el estadio competitivo, depende de un mecanismo de determinación —el valor internacional de los bienes producidos e intercambiados— que conduce a una subevaluación del valor de la fuerza de trabajo, al igual que la penetración de los valores capitalistas; gracias a la aplicación de la ley de los costos comparativos, produce un hiato en el metabolismo social del país no industrializado, concurriendo a la degradación de la productividad agrícola y justificando así esa subevaluación del valor de la fuerza de trabajo. En el espacio de circulación mundial se abre paso una desigualdad de los salarios por la cual se realiza la formación de un precio de producción que transfiere a los países industrializados una parte más o menos importante del excedente producido en el país no industrializado.

La movilidad del capital es, por cierto, un elemento indispensable de justificación de esa transferencia, pero este factor no juega más que un papel marginal; su función esencial es la justificación de la transferencia, interviniendo poco o nada en el proceso de producción del país menos desarrollado, teniéndose en cuenta que las especializaciones surgen sobre la base de situaciones existentes.

Por el contrario, en el capitalismo monopolista, juntamente con la desigualdad de los salarios, la exportación del capital se vuelve preeminente ya que ella es el soporte de la implantación de actividades de alta productividad —excedente producido creciente— aunque rechazados por el MPC, ampliando *la desigualdad* de los intercambios.

El intercambio desigual es específico en cada estadio de evolución del MPC, conforme a la función atribuida al co-

mercio exterior frente al modo de creación y de realización del excedente económico propio de cada estadio.

IV. LA LEY DEL INTERCAMBIO DESIGUAL BAJO EL CAPITALISMO MONOPOLISTA

Lo que diferencia la ley del intercambio desigual en el capitalismo monopolista y en el capitalismo competitivo no es la forma adoptada en sí, sino su nueva determinación en el proceso de producción, en razón de las contradicciones específicas de cada estadio.

La modificación más nueva es el papel jugado por la exportación de capital bajo un aspecto cualitativo —y no cuantitativo— en el rechazo de las actividades de producción nacidas de la primera revolución industrial y frenando el crecimiento monopolista. Como estas actividades generalmente apelan a una calificación del trabajo poco elevada en relación a la exigida por las actividades de la revolución científica y técnica, la desigualdad de los salarios se amplía con la desigualdad de la composición orgánica del trabajo.⁴⁶ Además, el mecanismo de determinación del precio de producción escapa al marco de la ley de los valores internacionales, al menos bajo la forma simple que adopta dicha ley en el capitalismo competitivo. Debe tenerse en cuenta que las comparaciones de productividad, cuando la diferencia se vuelve inconmensurable, ya no pueden fundar la emergencia de un valor internacional medio; la subevaluación del valor de la fuerza de trabajo parece directamente nacida de la degradación de la sola productividad de la economía de subsistencia de los países no industrializados.

Una de las características esenciales de las relaciones económicas internacionales entre países industrializados y países no industrializados bajo el capitalismo monopolista es el “desplazamiento” hacia el tercer mundo de las actividades de producción de la primera revolución industrial, por ejemplo, la industria textil de las fibras naturales, la industria siderúrgica liviana, ciertas industrias alimenticias. Por cierto que, muy a menudo, consideraciones políticas, ligadas a la seguridad ofrecida por tal o cual zona, vienen a invertir este movimiento reservado a ciertos territorios denominados “seguros”, lo mismo que el actual nivel de desarrollo de las

fuerzas productivas en esas regiones no permite una real traslación de esas actividades; las economías capitalistas industrializadas convierten entonces la dificultad *trasladando* la fuerza de trabajo del tercer mundo al espacio capitalista europeo o norteamericano, donde esas actividades se mantienen *aparentemente* localizadas, pero la naturaleza de esas actividades industriales es ya de otro orden; se manifiesta por la desigualdad de los salarios, como si esas industrias estuviesen económicamente en otra parte. El hecho de que esas industrias se mantengan, por precaución, en el espacio capitalista industrializado, no puede disimular que todo ocurre como si ellas fuesen la actual “especialización” del tercer mundo.

Ahora bien, las actividades de producción de la primera revolución industrial, como muy bien lo ha subrayado Radovan Richta, implican una combinación específica de las fuerzas productivas con las relaciones de producción, un modelo propio de crecimiento y, sobre todo para nuestro objeto, un tipo determinado de las relaciones sociales, especialmente de la condición material de la fuerza de trabajo:

“El proceso de industrialización se basa en una distribución del trabajo en elementos abstractos y desvaloriza la calificación tradicional del obrero (del tipo artesanal). El empleo simple y monótono de la fuerza de trabajo de inmensos ejércitos de obreros especializados —operadores de mecanismos que señalan el ritmo económico— se convierte en una base de producción industrial de masa. La naturaleza del trabajo asalariado, bajo sus formas reales, privó a una gran parte del trabajo industrial de sus valores antropológicos, lo separó de las potencialidades intelectuales de la vida y redujo toda la actividad humana a un simple medio de existencia en el cual el hombre ya no vive sino que solamente se gana la vida”.⁴⁷ Un trabajo parcelario, desprovisto de toda facultad creadora fuera de su servidumbre frente al capital en la generación de la plusvalía o del excedente, es inherente a la naturaleza técnica de la revolución industrial. Este trabajo parcelario se opone al nacido de la revolución científica y técnica que “elimina la masa del trabajo poco o nada calificado de los talleres y de los escritorios”⁴⁸ y que, por el contrario, desplaza la actividad humana hacia las funciones de técnicos superiores, ingenieros, sabios...

Está claro que las actividades de producción de la revolución industrial mantienen una calificación del trabajo de un orden relativamente simple —aun cuando es calificado— en relación con aquella, compleja, de las actividades de la revolución científica y técnica del monopolismo. La composición orgánica del trabajo (trabajo complejo / trabajo simple) no es pues la misma aquí y allá, y amplía así la desigualdad de los salarios. En el caso en que el salario del obrero del tercer mundo tuviera tendencia a aumentar relativamente y a cubrir la diferencia que lo separa de su homólogo del país desarrollado —lo que no es más que una suposición—, la desigualdad de las calificaciones no continúa a menos que haga jugar inevitablemente la desigualdad al nivel del valor de la fuerza de trabajo por la reducción *desigualitaria* del trabajo simple en trabajo complejo. Así es como en nuestros ejemplos precedentes de “realización” del intercambio desigual por el precio de producción, sería posible admitir que el valor de la fuerza de trabajo es idéntico en el país capitalista industrializado y el país subdesarrollado, mientras que la desigualdad al nivel de los salarios proviene del hecho de que el país *i* no emplea más que el trabajo complejo *equivalente* a *n* veces el trabajo simple del país *j*. Esta equivalencia formal de la circulación no es más que la apariencia de la no equivalencia y de una reducción desigualitaria del trabajo simple en trabajo complejo.

En la medida en que aquí y allá la productividad difiere considerablemente, teniéndose en cuenta la naturaleza de la actividad de producción relativa a la revolución industrial o a la revolución científica y técnica, la comparabilidad por reducción a una escala de equivalencia del trabajo simple y del trabajo complejo se hunde y anonada en sus fundamentos internos. El valor de la fuerza de trabajo en una actividad de la revolución industrial se vuelve inconmensurable con la de la revolución científica y técnica. El modo de producción monopolista determina —por un procedimiento científico— la justa equivalencia en la realización del valor del trabajo no equivalente, y, en otro orden, del modo de producción de los otros, agravándose esta no equivalencia con las diferencias de productividad creciente.

Este procedimiento específico se refiere al costo de mantenimiento y de reproducción del valor de la fuerza de tra-

bajo de un ingeniero o de un investigador (costo de formación y nivel de los modelos de cultura, ocios, consumo) comparado con el costo de mantenimiento y de reproducción del valor de la fuerza de trabajo del obrero africano, asiático o sudamericano. Este último valor es prácticamente nulo, considerando como un dato la débil productividad del sector de subsistencia que determina el costo de mantenimiento y de reproducción de todo trabajador.

Después, el sector tradicional, agredido por el sector moderno, *desprende* una fuerza de trabajo empleada por el sector moderno —sea que esté ubicado en el espacio geográfico del subdesarrollo o en el espacio capitalista monopolista— prácticamente sin ningún costo de formación de esta fuerza de trabajo, mientras que el costo de mantenimiento es relativamente débil. El trabajo simple es pura y simplemente subevaluado frente al trabajo complejo.

Estas breves observaciones acerca del “intercambio desigual” ⁴⁹ no pretenden agotar la dimensión de un fenómeno que, según nosotros, no puede expresarse sino tanto como esté cercada la determinación del intercambio internacional por el modo de creación y de realización del excedente de las economías dominantes en toda su profundidad. Por otra parte, el intercambio desigual en las relaciones económicas internacionales no rinde cuenta a él solo al nivel de los bienes y capitales— de la amplitud de la porción de un excedente, ya que hay que agregar la migración de los trabajadores de los países subdesarrollados hacia las metrópolis capitalistas en el origen de ganancias, para estos últimos, tan importantes como las retiradas del intercambio internacional en el sentido estricto del término.

La esencia y el fenómeno

He apreciado sobremanera las primeras páginas de Christian Palloix; su autor trata en ellas acerca de la esencia y el fenómeno. Ya era tiempo, en efecto, de reaccionar contra esa ola de neohegelianismo, o más bien de neokantismo, que consiste en construir sistemas de conceptos autónomos y en alguna medida autárquicos cuya validez reside en su coherencia interna y en su propia estructura. (De acuerdo con esta concepción, todo discurso que tienda a poner en armonía o en contradicción al fenómeno y el concepto es un discurso sacrílego. A diferencia de niveles, se dice, no hay diálogo posible.) Ya era tiempo de recordar que un concepto no es más que un instrumento de conocimiento, un medio de reproducción de lo concreto por el pensamiento, y que por consiguiente el calibrador de su validez es su poder de apropiación, de aprehensión de lo real, su eficacia cognitiva; en otros términos, su poder explicativo.

¿Por qué considera Palloix que mi análisis se sitúa únicamente al nivel del fenómeno? Porque comete el craso error—error que se encuentra en la base de toda la orientación de su crítica— de tomar por fenómeno el precio de producción.

Pero el precio de producción no tiene nada de fenómeno; no es observable, ni sensible, ni captable por ningún cálculo operacional. No se vincula al equilibrio de la circulación, sino al de la producción. Es un precio abstracto y es, en su carácter de tal, un puro concepto producido por la conciencia, con el mismo fundamento que el del fenómeno, para poder aprehender lo real. El fenómeno lo constituye

el precio concreto, el precio del mercado, y no el precio de producción.

El precio del mercado y sus determinaciones

El precio de mercado, o bien constituye la única realidad, la realidad de la circulación, y no hay nada detrás de él —tal es la concepción marginalista—, o bien tiene a sus espaldas el apoyo de una magnitud reguladora abstracta, afianzada en las condiciones de la producción, que le sirve de eje de gravitación. Tal es la concepción objetivista en general y marxista en particular.

De acuerdo con la teoría marxista, el eje de gravitación es, según el caso —bien digo: según el caso—, o la relación de las *cantidades* de los factores —lo que se llama valor-trabajo—, o la relación de las *remuneraciones* de los factores —lo que se llama precio de producción.

Al nivel del fenómeno hay, pues, dos *casos* cualitativamente distintos, y al nivel del concepto debe de haber dos esencias, que siempre son, por definición, cualitativamente distintas. El precio de producción es tan abstracto y se encuentra tan lejos (en profundidad) detrás de lo visible como el valor. Ni más, ni menos. El paso de uno a otro sólo puede efectuarse mediante un salto cualitativo, justamente el salto que Palloix descubre en mi análisis.

Que ambos casos hayan existido con toda su pureza en la historia, o que constituyan simples casos-límites, es problema que no cambia mayormente el asunto. Engels va muy lejos en la historicidad del primer caso, y Christian Palloix lleva su bondad hasta el extremo de señalarme el pasaje de Engels que podría servir de argumento rotundo en favor de mi tesis. Recuerdo que otro tanto hizo ya Charles Bettelheim en su crítica.

Por supuesto, el pasaje de Engels es recordado para negarlo como si se tratara de algo singular dentro de la literatura marxista. Pero veamos qué escribía el propio Marx a este respecto: “El intercambio de mercancías a su valor, o poco menos, requiere un grado de desarrollo menor que el del intercambio a los precios de producción, que requiere un determinado nivel de desarrollo capitalista [...] se ajusta, pues, en un todo a la realidad considerar que el valor de las

mercancías antecede, desde el punto de vista teórico y además *histórico*, a su precio de producción. Esto es válido para los casos en que los medios de producción pertenecen al trabajador, cual es el caso, tanto en el mundo antiguo como en el mundo moderno, del campesino dueño de su tierra, que él mismo cultiva, y del artesano” (el subrayado es mío) (*El capital*, Ed. Sociales, L. III, vol. VI, p. 193).

Salvo cierto lujo de detalles en Engels —llega hasta conceder al primer caso un período histórico de 5000 a 7000 años—, no hay entre ambos pasajes diferencia alguna.

Que Marx y Engels hayan tenido razón o se hayan equivocado en el fondo, no es ése el problema. Lo que importa es preguntarse por qué hombres como Marx y Engels se sintieron obligados a utilizar un argumento histórico que se presta a la discusión. La respuesta es que en su tiempo no existía aún el neokantismo de que acabo de hablar. Los interlocutores a los que Marx y Engels se dirigían querían saber, no si el concepto de valor y el concepto de precio de producción son compatibles uno con el otro, sino para qué sirve el primer concepto, “eje de gravitación” de los precios, según los términos mismos de Marx, al que se le ha dedicado un voluminoso Libro Primero en *El capital*, puesto que el propio Marx iba a demostrar en el Libro Tercero que jamás precio alguno gravita en torno del valor, sino en torno de los precios de producción.

A esta objeción, que un althusseriano moderno quizá habría descartado con desdén en virtud de la dinámica interna y autárquica de los conceptos, Marx y Engels responden en términos claros, con el lenguaje de todo el mundo, que hay, sí, dos conceptos distintos y hasta antinómicos, pero que existen dos fenómenos por conocer: el precio de mercado del capitalismo poco desarrollado, que gravita sin la menor duda en torno del valor, y el precio de mercado del capitalismo más desarrollado, que gravita en torno del precio de producción.

Qué grado de historicidad tiene el primer caso, ya es otro problema. Estoy dispuesto a admitir que no está muy claro, como que hunde sus raíces en modos de producción esencialmente precapitalistas y en gran parte no mercantiles. No por ello es menos cierto que, remontando el curso de la evolución del capitalismo, encontramos un capital fijo

cada vez menos importante y más personalizado y que las diferencias de las composiciones orgánicas disminuyen, de manera que en el límite resulta legítimo hablar, por lo menos desde el punto de vista metodológico y haciendo abstracción de las impurezas contingentes, de una situación en la que el capital es, ora prácticamente inexistente, ora igual o proporcional a los salarios.

Para pasar de esta situación a la del capitalismo desarrollado, en la que la desigualdad de las composiciones orgánicas se torna significativa, se necesita una acumulación de cambios cuantitativos que engendren en determinado momento la mutación cualitativa por la que se pasa del campo de gravitación del valor al de los precios de producción.

El problema de la "transformación"

Sin embargo, es exacto que varios otros pasajes de Marx en el Libro Tercero y la formulación misma de los esquemas en términos de *transformación* de los valores en precio de producción pueden interpretarse como si significaran un simple paso de una forma a otra del valor de cambio, mientras el contenido permanece inalterable. Éste sería, entonces, la verdadera esencia, algo como un valor en sí, un valor absoluto cuyos precios de producción no son más que una vicisitud.

Muy embarazoso resultaría todo esto si el Libro Tercero de *El capital* fuese una obra tan acabada como el Libro Primero y si Marx mismo lo hubiese preparado para su publicación. Pero nada de ello hay. Lo que Engels encontró después de la muerte de Marx como manuscrito del Libro Tercero fue un atado de borradores, apenas bosquejados, y notas de lectura. Dejo por cuenta de los marxólogos el cuidado de establecer el valor intrínseco de una publicación efectuada en semejantes condiciones. Pero una cosa es cierta: Marx había redactado este manuscrito antes del Libro Segundo y al mismo tiempo, poco más o menos, que el Libro Primero, pero lo dejó descansar hasta su propia muerte, o sea, durante más de veinte años, sin haberlo tocado para nada. Cuando Engels lo leyó, no podía salir de su estupor, y así hubo de expresarlo en una carta dirigida a Laura Lafargue el 8 de marzo de 1885.

Más aún: Marx compuso sus esquemas de reproducción simple y ampliada, del Libro Segundo siempre sobre la base de los valores, cuando ya tenía en su cajón la fórmula de *transformación* en precios de producción y pese a que difícilmente se pueda concebir la circulación del capital en general y los intercambios entre los sectores I y II como no sea sobre la base de los precios de producción.

En tales condiciones parece legítimo preguntarse si Marx estaba verdaderamente seguro de sus esquemas de los precios de producción, o si se había reservado la posibilidad de una posterior revisión. Una actitud como ésta correspondería, extrañamente, al pesimismo de Ricardo sobre el problema fundamental de la Economía Política, esto es, la reducción de las mercancías a un común denominador no bien un segundo factor, en especial el tiempo, se añade al trabajo, pesimismo expresado en términos angustiosos en un manuscrito poco antes de morir y descubierto hace poco.¹

Sea como fuere, los esquemas de *transformación* de Marx, tales como nos han llegado, no son satisfactorios. Como lo mostró Bortkiewicz, la transformación debe ser global o no ser. No se la puede efectuar en el producto (*output*) sin efectuarla simultáneamente en los *inputs*, en especial los capitales constante y variable.

Bortkiewicz nunca se ha visto refutado en este punto, y en los capítulos primero y segundo de mi libro he tomado el partido de eludir este problema a fin de no recargar el texto y a fin, también, de mantener la estructura tradicional de los esquemas de Marx, tanto más cuanto que la conclusión práctica de mi demostración, en lo que atañe al intercambio desigual, no se ha visto afectada. En vista de los malentendidos teóricos que ha engendrado esta presentación, ahora estoy convencido de haber cometido un error.

Ocurre, en efecto, que la objeción de Bortkiewicz no es de poca monta. Recae sobre el principio mismo de la *transformación*, aun cuando su autor no tenga conciencia de ello. Bortkiewicz vio bien la falla de los esquemas de Marx, pero tampoco él logró la *transformación*, como no la lograron todos aquellos que, al igual que él, desde Tugan-Baranovsky hasta Natalie Moszkowska, pasando por Hilferding, Charasoff, Boudin, etc., discutieron o trataron de corregir los esquemas de los precios de producción de Marx, queriendo, por

una parte, respetar las compulsiones internas del sistema de los precios de producción y manteniendo, por la otra, las determinaciones fundamentales por las cantidades de trabajo, determinaciones expresadas de manera esencial por dos igualdades: la de la suma de los valores con la suma de los precios de producción y la de la suma de las plusvalías con la suma de las ganancias. Todos llegaron a un callejón sin salida.

Finalmente, Natalie Moszkowska probó de modo matemático que estas dos igualdades son inconciliables, y ahí se detuvo la discusión; ésta duró unos veinte años. A esto habría que agregar que las desigualdades son inconciliables, no por insuficiencia matemática, sino por antinomia lógica, antinomia que las matemáticas, en su calidad de estenografía de la lógica, no pueden, naturalmente, superar.

La "objeción Bortkiewicz"

Es inútil retomar los detalles de la demostración matemática completa de Bortkiewicz. Basta con verificar sus resultados con su propio ejemplo numérico:

	Valores			tasas de	
	c	v	pl	plusvalía	ganancia
I	225	+ 90	+ 60 = 375	<u>66,6 %</u>	<u>29 %</u>
II	100	+ 120	+ 80 = 300		
III	50	+ 90	+ 60 = 200		
	<u>375 + 300 + 200 = 875</u>				

Se trata de un esquema de reproducción simple; el equilibrio queda asegurado por las igualdades, respectivamente, del producto del sector I con la suma de los capitales constantes de los tres sectores, del producto del sector II con la suma de los capitales variables y del sector III con la suma de las plusvalías.

Precios de producción según Marx

	Valores			tasas de	
	c	v	pr	plusvalía	ganancia
I	225	+ 90	+ 93 9/27 = 408 9/27	<u>66,6 %</u>	<u>29 %</u>
II	100	+ 120	+ 65 5/27 = 285 5/27		
III	50	+ 90	+ 41 13/27 = 181 13/27		
	<u>375 + 300 + 200 = 875</u>				

Esta solución es, dice Bortkiewicz, inaceptable, pues excluye del proceso de *transformación* los capitales constante y variable. Las dos igualdades

$$\begin{aligned} \text{Suma de las plusvalías} &= \text{Suma de las ganancias} \\ \text{Suma de los valores} &= \text{Suma de los precios de} \\ &\quad \text{producción} \end{aligned}$$

han sido mantenidas, pero el esquema de llegada no es ya un esquema de equilibrio como lo era el esquema de partida. La producción del sector I supera la suma de los capitales constantes, y las de los sectores II y III son inferiores a las sumas de los capitales variables y las plusvalías, respectivamente.

Aplicando su fórmula de transformación simultánea, Bortkiewicz desemboca en el siguiente resultado:

Precios de producción según Bortkiewicz

	c	v	pr		tasas de	
					plusvalía	ganancia
I	288 +	96 +	96 =	480		
II	128 +	128 +	64 =	320		
III	64 +	96 +	40 =	200		
	<hr/>				62,5 %	25 %
	480 + 320 + 200 = 1.000					

Pero esta solución, si se trata de una simple modificación de la forma sin cambio de contenido, es igualmente inaceptable. Bortkiewicz lleva a cabo, por cierto, la *transformación* simultánea de los *inputs* y los *outputs*, y su esquema de llegada es un esquema de equilibrio respetuoso de las compulsiones propias de él, *pero las determinaciones por las cantidades de trabajo han desaparecido*. Si la suma de las ganancias aparece en términos absolutos igual a la suma de las plusvalías, es porque se la ha obtenido, de una manera formal, gracias a la elección de una particular unidad de cuenta que hace que la suma de los precios ya no sea igual a la suma de los valores y que las tasas de plusvalía y ganancia (62,5 % y 25 %, respectivamente) del esquema de partida (66,6 % y 29 %, respectivamente). Según el esquema en valores, el *tiempo necesario* era $3/5$ del *tiempo total*. En el esquema en precios de producción, el *tiempo necesario* se convierte en $32/52$ del *tiempo total*. La tasa de explotación, por su parte, es llevada de $2/3$ a $5/8$. Ahora bien, si hay algo que deba

permanecer inmutable a través de un simple cambio de forma, tal es la tasa de explotación.

En rigor, en el caso de Bortkiewicz no se trata cabalmente de *transformación*. En su esquema de llegada ha desaparecido todo vestigio de valor como *cantidad* cronométrica de trabajo. Ya las cifras no reducen las mercancías en términos absolutos a una sustancia común a todas ellas, de las que no obstante se diferencia —principio fundamental del valor marxista—; sólo expresan simples relaciones.

Los precios de producción —480, 320 y 200— nada tienen que ver con unidades de trabajo; son precios relativos y pueden traducirse, indistintamente, en francos, dólares o libras esterlinas. Su única significación es: $A = 480B/320 = 480 C/200$. Bortkiewicz calculó estas relaciones a partir de los datos del primer esquema, pero manipulándolos, no como cantidades absolutas de trabajo, sino como índices de otras relaciones, como condiciones susceptibles de ser expresadas mediante ecuaciones simultáneas. Debido a que sólo contaba con dos ecuaciones independientes para tres incógnitas, consideró la relación del precio de producción con el valor del Sector III como igual a 1, conforme al método tradicional, que significa que cuando se tiene un número “n” de incógnitas, $p_1, p_2 \dots, p_n$, y $n - 1$ ecuaciones, no es posible definir aparte cada una de las incógnitas en función de los parámetros, pero sí se pueden definir las relaciones, $p_1/p_2, p_2/p_3, \dots, p_{n-1}/p_n$, en función de los mismos parámetros.

Esto significa que el sueño de los economistas de todos los tiempos, de encontrar un patrón invariable del valor de las mercancías —con el cual la relación de todas las mercancías nos daría un valor absoluto para cada una de ellas—, es irrealizable, puesto que se tiene más de un factor de cuantificación y puesto que se abandona el caso (teórico o histórico, poco importa) en el que las herramientas del productor son desdeñables o inalienables y en el que el único factor de valor es el trabajo.

El fracaso de Bortkiewicz no es, como ya dijimos, un fracaso matemático; es un fracaso lógico. Pero su estudio tiene la ventaja de mostrarnos con la forma precisa y condensada propia de las matemáticas la índole de esa antinomia lógica. Ricardo se devanó los sesos a este respecto y con su legendaria honradez intelectual hubo de confesar humilde-

mente, en el ya citado manuscrito,² su impotencia. Veinte años antes de morir, Marx garrapateó una tentativa de solución, y ahí se detuvo. Por ser fiel al principio del patrón único y al del valor absoluto, esa solución remata en *precios de producción*, vale decir, en valores relativos, que no son los verdaderos. En cambio Bortkiewicz calcula correctamente los valores relativos, pero para ello se ve obligado a abandonar por completo el principio del valor absoluto medido en trabajo y a partir sobre otra base.³

Bortkiewicz no ha sido refutado en su crítica de la solución de Marx ni corregido, a su vez, en lo incompatible que tiene su propia solución con el principio de una sustancia única e inseparable de las mercancías que nos suministran la medida de un valor absoluto. Y desde entonces hasta ahora difícilmente se encuentren dos teóricos marxistas que entiendan exactamente lo mismo cuando hablan del problema de la *transformación*.

¡Ay!, se trata de un falso problema, en el sentido de que no es un asunto de cambio de forma, sino de cambio de contenido. Y entonces, o bien se desea conservar el contenido —el cual, en lenguaje matemático, se traducirá en las igualdades de que ya hemos hablado—, pero en tal caso los elementos que debían transformarse no se transforman, y los precios de producción así encontrados no son correctos, o bien se calculan correctamente los precios de producción, pero entonces se modifica, además de la forma, todo el contenido, lo que no puede hacerse sin el famoso corte de que hablan mis críticos.

Sus variantes

Sin embargo, no han faltado los investigadores marxistas que se han preocupado por este problema. Partiendo del mismo esquema en valores que retomamos a continuación, varios autores han querido perfeccionar la solución de Bortkiewicz. Y han chocado con la misma antinomia. Veamos dos de esas soluciones, las más características:

Valores				tasas de	
	c	v	pl	plusvalía	ganancia
I	225 +	90 +	60 = 375		
II	100 +	120 +	80 = 300		
III	50 +	90 +	60 = 200	66,6 %	29 %
<hr/>					
	375 + 300 + 200 = 875				

Precios de producción según Tugan-Baranovsky

	c.	+	v	+	pr	=				
I	180	+	60	+	60	=	300			
II	80	+	80	+	40	=	200	plusvalía	tasas de ganancia	
III	40	+	60	+	25	=	125			
	<hr/>									
	300	+	200	+	125	=	625	62,5 %	25 %	

Precios de producción según Natalie Moszkowska

	c	+	v	+	pr	=				
I	252	+	84	+	84	=	420			
II	112	+	112	+	56	=	280	plusvalía	tasas de ganancia	
III	56	+	84	+	35	=	175			
	<hr/>									
	420	+	280	+	175	=	875	62,5 %	25 %	

Al igual que la solución de Bortkiewicz, estas dos soluciones establecen de manera correcta el esquema de llegada con todos los equilibrios inherentes a él, pero no pueden conservar la misma tasa de plusvalía y la misma tasa de ganancia. El *tiempo necesario* ya no es el mismo, ni en términos absolutos ni en términos relativos, que en el esquema de partida. Esto sólo prueba que no se trata de una simple modificación de la forma.

Böhm-Bawerk vio y resumió bien esta carencia de la *transformación* marxista. La tasa media de ganancia, dice, resulta de la plusvalía total, diferencia entre el valor del producto social y la masa de los salarios abonados; pero como también el salario ha sido calculado de los precios de producción, la plusvalía se encuentra determinada por un elemento extraño al valor. Nunca hasta ahora ha sido posible dar respuesta alguna a este argumento, y nunca podrá dársele mientras se insista en considerar los precios de producción como un simple cambio de forma y se crea que en el interior mismo de su esquema las cantidades de trabajo continúan determinando todos los elementos del sistema, es decir, *mientras se procure pasar de un principio al otro manteniendo presente y activo el primer principio dentro del segundo.*

¿Cómo puede ser que estas tres soluciones, siendo correctas, difieran entre sí? Es un simple problema de unidad de cuenta. Bortkiewicz toma como unidad de cuenta el producto del sector III. Como el valor de este producto es superior a su precio, vista su baja composición orgánica, todos

los precios son multiplicados por el mismo coeficiente (8/7), y la suma de los precios supera proporcionalmente a la suma de los valores. Tugan-Baranovsky toma como unidad de cuenta, en cambio, 1,4 unidad de trabajo. Luego, todos los precios disminuyen en la misma medida. Natalie Moszkowska, autora de la solución más elegante, toma la unidad de trabajo como unidad de cuenta. Por consiguiente, en su caso el total de los precios de producción es igual al total de los valores. Pero ni aun en su solución la unidad de trabajo desempeña otro papel que el de una simple unidad de cuenta—cosa que no debemos perder de vista—, y ello queda probado por el hecho de que también han desaparecido las determinaciones esenciales por el *tiempo necesario* y la tasa de plusvalía.

Tugan-Baranovsky creía, como Hilferding, que la igualdad de las tasas de plusvalía es una condición esencial de la reivindicación marxista para la determinación de la ganancia por el trabajo no pagado. A partir de ahí, Hilferding rechazaba todos los esquemas que no respeten esa igualdad, esto es, todos los esquemas correctos. En cambio, Tugan-Baranovsky hubo de comprobar, por sobre toda duda, que toda solución correcta del problema de la *transformación* excluye tal igualdad, de lo cual dedujo que la tesis marxista carecía de fundamento.

Natalie Moszkowska es quien plantea el problema en los términos más pertinentes: *Los precios individuales sólo indican las relaciones de intercambio de las mercancías. En razón de su naturaleza son relativos y no, como el valor, absolutos. El nivel de los precios absolutos sólo puede determinarse por la elección de una unidad de cuenta.* (Por nuestra parte diríamos: únicamente mediante el recurso de una unidad de cuenta, cualquiera que fuere, puede construirse el concepto de un precio absoluto.)

Unidad de cuenta por unidad de cuenta, la conversión en unidades de trabajo es, desde el punto de vista metodológico, mucho más justa que la conversión en cualquier otra unidad, pues sólo el trabajo es, como lo mostraremos más adelante, físicamente homogéneo y *con independencia* de los precios. Con esta elección obtenemos la igualdad: *suma de los valores = suma de los precios*, pero sólo la obtenemos como igualdad formal *ex post* gracias a la elección misma que

hemos efectuado. Como tal, esta igualdad nada significa en cuanto a la determinación de los precios por los valores, tanto menos cuanto que su propia existencia excluye la otra igualdad, la de las tasas de plusvalía, que es el elemento constitutivo primordial de esta determinación.

El cálculo directo en precios de producción

Muchos marxistas admiten que nada impide calcular los precios de producción directamente y sin pasar por los valores, pero les parece que por razones metodológicas e históricas es preferible atenerse a este paso. Tal es, por ejemplo, la posición de Conrad Schmidt.

Sweezy admite de manera explícita que desde el punto de vista formal es factible “saltar” los valores, no sólo en lo que atañe al estudio de los elementos dispares del sistema económico, sino *asimismo en lo que incumbe al estudio del sistema en su condición de todo*. Pero dice que el mérito del método que comienza por los valores consiste en el hecho de que así se evita todo peligro de ocultación del origen de la naturaleza de la ganancia como deducción de la totalidad del trabajo social. El cálculo en precios, dice, oscurece las relaciones sociales de la producción capitalista. Dado que la ganancia se calcula proporcionalmente al capital total, puede surgir la idea de que el capital es de alguna manera “productivo”.⁴

Un antimarxista podría argumentar que este razonamiento contiene una petición de principio. Se asevera que sólo el trabajo es productor de valor. Entonces se calcula el valor de cambio de las mercancías sobre la base de este postulado, y así se desemboca en valores de cambio irreales. Luego, se los *transforma* en precios de producción, que corresponden, sí, a la realidad, pero que difieren *esencialmente* de aquéllos. El principio mismo de tal *transformación* es la intervención de un segundo factor: el capital. Pero entonces, en lugar de admitir el hecho y abandonar lisa y llanamente los valores de cambio desde el principio se toma como cosa dada justamente lo que había que demostrar —sobre todo, que el trabajo es el único factor de valor—, y se dice: ya que esto es cierto, hay que intentarlo todo para sacarlo a la superficie y hacerlo visible, lo cual significa que hay que pasar por los

esquemas del valor, aunque no correspondan a ninguna realidad, únicamente porque ese es el único medio de hacer visible otra *realidad*: la realidad esotérica de las marxistas.

En tales condiciones, demasiado bien se comprende por qué Marx, Engels, Conrad Schmidt y otros no juzgaron suficiente este argumento y afirmaron que los valores del primer esquema corresponden sin el menor género de duda a una realidad histórica, cual es la de un capitalismo poco desarrollado, de relaciones mercantiles simples, de artesanao, etcétera.

Para eludir esta antinomia, muchos marxistas han adoptado una solución de facilidad, por así decir. Identifican el precio de producción con el precio concreto y echan la diferencia entre el valor y el precio de producción en el mismo saco que las diferencias entre el eje de gravitación, sea el que fuere (valor o precio de producción), y el precio del mercado. Bernstein, por ejemplo, asimilando de manera abusiva los precios de producción a los precios de mercado, le reprocha a Marx el hecho de hacer abstracción de las demás tendencias del mercado y no considerar todas las *desviaciones* al mismo tiempo. Ahora bien, la diferencia entre los valores y los precios de producción nada tiene que ver con las diferencias entre el eje de gravitación (valor o precio de producción) y los precios efectivos. La primera es estructural y descansa en las leyes de movimiento del sistema; las otras son coyunturales y descansan en las imperfecciones de la competencia. ⁵

Sigue en pie el hecho de que muy bien se puede comenzar por suponer, por razones pedagógicas y metodológicas, la existencia de un solo factor —el trabajo—, o de dos, pero proporcionales uno al otro (lo que viene a ser lo mismo), para pasar en seguida a una pluralidad no proporcional de los factores. Sigue en pie, en fin, la anterioridad *histórica* del valor-trabajo simple, de que ya hemos hablado.

No obstante, el esquema de los precios de producción no expresa un simple cambio de forma, sino una mutación *cualitativa* (un corte), puesto que, desde el instante en que un segundo factor entra en juego, se pasa de un campo de gravitación a otro. Ya no se trata de reducir las mercancías a una *sola* cualidad común, *físicamente dada*. Ahora tenemos dos cualidades comunes y sólo podemos llevar a cabo la

reducción si encontramos una cualidad común a las dos cualidades comunes. Esta cualidad común intermediaria que nos permite cuantificar la suma de los factores y, gracias a esta cuantificación, cuantificar las mercancías mismas y explicar la igualdad —*una arroba de trigo candeal = x kilos de hierro* (el primer problema que se plantea Marx en *El capital*)— es localizable si se tiene a bien recordar que bajo la apariencia de cada factor —trabajo, máquina, tierra, etc.— se oculta, dentro de las condiciones capitalistas, un “derecho” establecido al primer reparto del producto social, que se llama, según el caso, salario, ganancia, renta, etc. Los esquemas de los precios de producción no se hallan contruidos en términos de trabajo y capital —cosas irreductibles en sí—, sino en términos de salarios efectivamente abonados (capital variable) y ganancia, cosas perfectamente reductibles entre sí en su condición de partes alícuotas de determinada entidad: el producto económico social.

De no ser así, esto es, si el trabajo socialmente necesario inyectara una sustancia en las mercancías, una cosa en sí, que diera a éstas un valor absoluto, y los capitalistas se entretuvieran luego, por razones propias de ellos, en redistribuirla, entonces la razón estaría de parte de Hilferding y Tugan-Baranovsky: habría que mantener a toda costa en los esquemas de los precios de producción, no sólo la igualdad de la suma de los precios y de la suma de los valores, sino también la igualdad de las tasas de plusvalía. Caso contrario, se repudia la teoría marxista del valor. Felizmente, estas dos igualdades son incompatibles entre sí.

Sweezy dice: *El producto social total es creado por el trabajo humano. En las condiciones del capitalismo, una parte del producto social se la apropia un grupo determinado en la comunidad: el grupo que posee los medios de producción. Esto no es un juicio ético, sino un método para describir las relaciones económicas reales de base entre grupos sociales. En la teoría de la plusvalía encuentra su más clara formulación.*

Hay cierta ambigüedad en este pasaje. El antagonismo clasista respecto de la distribución del producto social no es, desde luego, una idea ética, sino una adecuada descripción de la realidad. En cambio, la afirmación de que *el producto social total es creado por el trabajo humano*

es, en la medida en que sugiere la idea de que tal producto pertenece a los trabajadores, innegablemente ética (sin que necesariamente sea, por ello, falsa).

Pienso que antes que nada habría que definir el *producto social total*. Si se trata de valores de uso, Marx mismo proclamó de una manera rotunda (a raíz de la discusión del programa de Gotha) que el trabajo no es en modo alguno el factor exclusivo. Si se trata de valores de cambio, no se ve de qué modo es dable *totalizar* éstos, que sólo son relaciones, y por lo demás la propia *transformación* en precios de producción demuestra que existen por lo menos dos factores de valor de cambio. Si se trata de *valor* a secas, como sustancia común y homogénea contenida en todas las mercancías, entonces se puede decir, efectivamente, que esta sustancia es creada por el trabajo y sólo por él, pero al sostener tal cosa sólo se repite el primer postulado, a saber: que el trabajo es la única cualidad común de las mercancías que explica la equivalencia cuantitativa de éstas con motivo del intercambio.

Se observará, pues, que este postulado no explica, en las condiciones del capitalismo desarrollado, ni el intercambio cuantitativo —ya que éste se efectúa conforme a los precios de producción—, ni el equilibrio de la producción, puesto que éste se encuentra gobernado, no por las cantidades de trabajo, sino por las precauciones de las remuneraciones de los factores, las cuales se obtienen por el mecanismo de transferencia de los factores de una rama a otra. Entonces se nos dice que este postulado sirve, al fin y al cabo, para algo: fundamentar o ilustrar la idea de que todo el *producto social* pertenece a los trabajadores. Pero ya hemos dicho que ésta es una idea ética y no la captación de la realidad. Lo que sí es una realidad es que ni la ganancia ni el salario son engendrados por el proceso de la circulación, sino por el de la producción, y que por otra parte estas dos magnitudes son inversamente proporcionales una a la otra, lo cual engendra un antagonismo irreductible entre las clases, ya que la parte de una sólo puede aumentar en detrimento de la parte de la otra. Esto y nada más que esto es lo que nos hace pasar de las leyes y las categorías económicas a las leyes y las categorías históricas. Pero hay un medio de ilustrarlo sin pasar por las anfibologías de la *transformación*. Veámoslo.

Un esquema independiente de "precios de producción"

Supongamos un sistema capitalista en el que el producto social se reduce a dos mercancías A y B, que sirven a la vez como bienes de consumo y como medios de producción. Tanto los *inputs* como los *outputs* se hallan constituidos únicamente por estos dos productos.

Al comienzo del ciclo productivo, nuestro sistema dispone de cierta cantidad de A y de cierta cantidad de B; como todo el stock de mercancías pertenece institucionalmente a los capitalistas, ambas cantidades constituyen los capitales disponibles —a un mismo tiempo equipos, objetos de trabajo y bienes de consumo obrero— necesarios para la producción, pero no necesariamente consumibles en un solo ciclo de producción.

Supongamos que la rama "A" dispone de 70A y de 35B, de las que entra en la producción, en calidad de materias primas y desgaste de los equipos fijos, $6A + B$, y que la rama "B" dispone de $20A + 45B$, de las que entra en la producción $16A$. Nuestra sociedad dispone, además, de quinientas horas de trabajo simple (al que suponemos homogéneo), doscientas de las cuales se consumen en la rama "A" y trescientas en la rama "B". Con estas cantidades físicas la rama A produce 32A, y la rama B produce 21B. Supongamos por último que el salario real correspondiente

a cada hora de trabajo es $\frac{A + 2B}{100}$. Estos datos físicos nos

proporcionan el siguiente cuadro:

Capital invertido	Capital const. consumido	Capital variable	Gananci	Producción
70A + 35B	(6A + B)	(2A + 4B)	?	= 32A
20A + 45B	16A	(3A + 6B)	?	= 21B
90A + 80B	(22A + B)	(5A + 10B)	(5A+10B)	=(32A + 21B)

Esta primera presentación ya nos muestra algo muy importante: la diferencia fundamental entre el trabajo y la ganancia. El primero es un factor homogéneo *a priori* (o así

supuesto, considerándose resuelta la reducción del trabajo complejo al trabajo simple) y puede entrar, por lo tanto, en nuestras ecuaciones *antes* de la solución del problema de los precios.

En cambio, el capital y la ganancia no son homogéneos *antes* de los precios. Sabemos que la masa total de las ganancias es equivalente a $5A + 10B$, puesto que, operando con magnitudes homogéneas, tenemos:

$$(32A + 21B) - [(22A + B) + (5A + 10B)] \\ = (5A + 10B).$$

También sabemos que la ganancia debe distribuirse en las dos ramas en proporción de $70A + 35B$ para la primera y $20A + 45B$ para la segunda, pero no podemos decir qué proporción es ésta antes de haber hallado los valores (precios) respectivos de A y B. Como por otra parte no podemos encontrar tales valores sin conocer la proporción (la tasa de ganancia), tenemos una incógnita suplementaria,

$$r = \frac{5A + 10B}{90A + 80B},$$

que sólo es dable determinar *simultáneamente* con los precios.

Lo anterior ilustra el hecho de que, si queremos resolver el problema de la cuantificación de las mercaderías basándonos únicamente en las condiciones de producción, la única magnitud a la que estamos obligados a aferrarnos es el salario, como primera muestra del producto social, quedándonos la ganancia sólo como saldo. Si nos falta esta magnitud, si no está dado el salario, si éste no es una *variable independiente*, entonces el problema del valor sobre una base objetivista es insoluble, y ningún precio abstracto de equilibrio (de la producción) puede ser hallado. En tal caso, todo lo que nos quedaría sería la solución marginalista, que nos proporciona el precio concreto de equilibrio momentáneo del mercado.

Introduciendo la incógnita suplementaria de la tasa de ganancia, "r", en el esquema

<i>Capital invertido</i>	<i>Capital const. consumido</i> <i>c</i>	<i>Capital variable</i> <i>v</i>	<i>Gananci</i>	<i>Producción</i>
70A + 35B	(6A + B)	(2A + 4B)	(70A + 35B)r	= 32A
20A + 45B	(16A)	(3A + 6B)	(20A + 45B)r	= 21B
90A + 80B	(22A + B)	(5A + 10B)	(5A + 10B)	= 32A + 21B

tenemos tres incógnitas —A, B y r— y dos ecuaciones independientes. ⁶ Es imposible, por lo tanto, dar valores absolutos a A y B. Pero si nos conformamos con determinar la tasa de intercambio entre las dos mercaderías, esto es, la relación A/B, entonces podemos considerar una de ellas como si fuera igual a la unidad; por ejemplo, B = 1 (lo cual equivale a decir que tomamos B como mercancía-moneda). Y entonces ya no tenemos más que dos incógnitas —A y r— y dos ecuaciones.

$$\begin{aligned} \text{De donde } r &= 1/10 \text{ (10 \%)} \\ \text{y } A/B &= 1/2, \text{ o } A = B/2 \end{aligned}$$

Esta tasa de ganancia y estos valores de cambio son los únicos posibles. Hemos podido establecerlos sobre la base de los *datos físicos* de la producción y sin referencia alguna a la circulación.

En rigor, estas ecuaciones constituyen un esquema de precios de producción desembarazado de la ambigüedad de la *transformación*. Las cosas son claras: el *valor añadido* o *producto neto* de la sociedad es igual a 10A + 20B, que obreros y capitalistas se reparten por mitades. (En términos marxistas, la tasa de plusvalía es de 100 %.) Y está claro, también, que el monto de una de las partes no puede aumentar sin disminución del monto de la otra. Esto nos muestra el carácter ridículo del antagonismo clasista y nos lleva a superar a la propia economía política. Vemos asimismo en estas ecuaciones que la tasa de plusvalía combinada con las relaciones entre v y capital invertido (composiciones orgánicas), es decir, dos datos extraeconómicos —uno social e institucional, y técnico el otro—, gobierna la tasa de ganancia (r) y, de ahí los precios de equilibrio (precios de producción) de las mercancías.

De igual modo resulta directamente visible en estas ecuaciones, sin que sea necesario presentar otra serie de

ellas, que todo aumento de los salarios, si es general, reducirá "r" y, por lo tanto, reducirá el precio relativo de A (composición orgánica superior) y alzará el precio relativo de B (composición orgánica inferior); si es *local*, alzará el precio de la rama (región o país) a la que se lo ha aplicado. Este último caso es el del *intercambio desigual*.

Nada nos impide ahora transformar los precios relativos — $A = B/2$ — en precios absolutos por medio de una unidad de cuenta cualquiera. Si tomando en cuenta lo que ya dijimos escogemos como unidad de cuenta la hora de trabajo, entonces, y puesto que

$$\begin{array}{r} 10A + 20B = 500 \\ \text{y} \quad A = B/2, \end{array}$$

resulta que $A = 10$ y $B = 20$, y entonces obtenemos un verdadero esquema de precios de producción expresado en horas de trabajo:

Capital invertido	c	e	pr	Precios de producción	Tasa de ganancia
1.400	80	+ 100	+ 140	= 320	10 %
1.100	160	+ 150	+ 110	= 420	
2.500	240	+ 250	+ 250	= 740	

Generalicemos.

La sociedad dispone de un número indefinido de mercancías A, B..., K. $A_a, A_b \dots A_k$ son las cantidades de A; $B_a, B_b \dots B_k$ son las cantidades de B, y así sucesivamente, que entran en los capitales invertidos en A, B..., K, siendo cada uno de estos términos superior o igual a cero. $A'_a, A'_b \dots, A'_k$ son partes de $A_a, A_b \dots A_k, B'_a, B'_b \dots, B'_k$ son partes de $B_a, B_b \dots B_k$, y así sucesivamente, términos todos superiores o iguales a cero que entran en el consumo material y obrero de las ramas A, B..., K.

A es superior o igual a la suma de A' ; B, superior o igual a la suma de B' . Y así sucesivamente. $p_a, p_b \dots, p_k$ son los precios unitarios de A, B..., K, y "r" es la tasa de ganancia.

Admitiendo que una de las mercancías es la mercancía-moneda, igual a la unidad de valor, o —lo que viene a ser lo mismo— interesándonos sólo en los precios relativos, o

sea, en las relaciones A/B, A/C..., A/K, tenemos que conocer $k - 1$ relaciones, más la tasa de ganancia, lo cual nos da k incógnitas para k ecuaciones independientes:

Capital invertido

$$\begin{array}{l} A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k \\ A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k \end{array}$$

$$A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k$$

Σ_1

(c + r)

Gananci

*Precio
de
produc.*

$$\begin{array}{l} (A'_a p_a + B'_a p_b + \dots + K'_a p_k) + (A_a p_a + B_a p_b + \dots + K_a p_k) \quad r = A p_a \\ (A'_b p_a + B'_b p_b + \dots + K'_b p_k) + (A_b p_a + B_b p_b + \dots + K_b p_k) \quad r = B p_b \\ (A'_k p_a + B'_k p_b + \dots + K'_k p_k) + (A_k p_a + B_k p_b + \dots + K_k p_k) \quad r = K p_k \\ \Sigma_2 \quad + \quad (\Sigma_3 - \Sigma_2) \quad = \Sigma_3 \end{array}$$

$$r = \frac{\Sigma_3 - \Sigma_2}{\Sigma_1}$$

A primera vista, esta solución trae al recuerdo la de Sraffa; efectivamente, hay entre ambas muchas analogías.⁸ Por lo demás, he utilizado de manera deliberada, allí donde fue posible, los mismos símbolos. Pero también hay notables diferencias. Sraffa, después de haber adoptado a lo largo de la mayor parte de su trabajo la hipótesis simplificadora de Marx relativa al consumo del capital constante en un solo ciclo de producción (velocidad de rotación igual a la unidad) y desembocado así en resultados que sólo la intervención de tal hipótesis permite, hace finalmente abandono de ésta, en el capítulo X, sólo para tratar la totalidad del capital fijo como si fuera un *input*, y su residuo, al final del ciclo, como si fuera un *output*. De este modo, una máquina es considerada como íntegramente consumida en el ciclo de producción, y su parte no amortizada reaparece como un producto al final del ciclo. Cada rama reproduce, pues, por así decir —junto a su producción específica—, todos los medios de producción que utiliza, en una especie de producción múltiple

(*joint production*). Esta hipótesis, tan inútil como fastidiosa, conduce al análisis de Sraffa —cuyo principio es inatacable— a inextricables complicaciones y finalmente, creo, a un callejón sin salida.

La ley del valor

La distinción que hasta aquí hemos hecho entre los dos ejes de gravitación del precio efectivo —el de las cantidades de trabajo, en el caso del capitalismo poco desarrollado, y el de las remuneraciones de los factores, en el caso del capitalismo más desarrollado— ha podido acaso significar que hay dos leyes del valor, según la interpretación que de mi pensamiento han formulado mis críticos . . . Pero no es en absoluto así. La ley del valor no es otra cosa que la distribución de los recursos sociales en las diferentes ramas de la actividad económica gracias a la mediación de una equivalencia entre los productos dentro de una sociedad de productores independientes.

La asignación de los medios de producción constituye el problema fundamental de toda comunidad humana. Pero su solución depende de quién dispone en la comunidad del poder de decisión económica. Si la decisión pertenece a la sociedad misma en su conjunto, el problema se resolverá sobre la base del costo social. Si pertenece al productor independiente, se resolverá sobre la base del costo que le resulta al productor.

El costo social comprende todos los factores cuya utilización es onerosa para la sociedad. Por consiguiente, comprende no sólo el trabajo vivo y pasado, no sólo todos los factores suministrados de manera gratuita, aunque en cantidades limitadas por la naturaleza, sino también —y esto es importante— algo que corresponde al capital: el uso del fondo de acumulación por distinción a su desgaste y su consumo, vale decir, *el tiempo*.

Supongamos que para satisfacer la misma necesidad social una sociedad socialista tenga que elegir entre dos producciones, A y B. En la producción A entran 10 horas de trabajo vivo y 10 horas de trabajo pasado (materias primas, etcétera), y hay que emplear una máquina que ha costado cin-

cuenta horas de trabajo y que es amortizable en cinco ciclos de producción :

Trabajo vivo				10
Trabajo pasado: capital constante				
circulante			10	
desgaste máquina 50:5		10	20	30

En la producción B entran igualmente 10 horas de trabajo vivo y 10 horas de trabajo pasado, pero hay que emplear una máquina que ha costado 100 horas de trabajo y que es amortizable en diez ciclos de producción :

Trabajo vivo				10
Trabajo pasado: capital constante				
circulante			10	
desgaste máquina 100:10		10	20	30

Por ambos lados la suma de los trabajos —vivo y pasado— es igual a 30, y sin embargo la elección no termina de ser indiferente para esa sociedad. Como tanto da una cosa como la otra, innegablemente elegirá la primera producción.

Esta preferencia constituye un factor aparte, no reducible *directamente* al trabajo. Lo reducible, hora por hora, es el trabajo pasado efectivamente consumido en la producción. Ahora bien, por el momento no se trata de esto. Se trata de la inmovilización del trabajo pasado durante cierto tiempo; se trata de *la duración de su incorporación en la producción nueva.*⁹

A fin de comprender mejor la especificidad de este factor, hagamos la comparación sobre la base de un período de diez ciclos de producción, al cabo del cual la totalidad del trabajo pasado incorporado en el capital fijo se encuentra, por ambas partes, íntegramente consumido :

PRODUCCIÓN A				PRODUCCIÓN B			
Trabajo vivo			100	Trabajo vivo			100
Tr. pas.: cap. con cir.	100			Tr. pas.: cap. con cir.	100		
2 máq. a 50	100	200		1 máq.	100	200	
			300				300

Tomando el conjunto del período, los totales de trabajo vivo y pasado, efectivamente gastados, son los mismos, y no

queda residuo alguno. No obstante, también en este caso la producción "A" le sale a la sociedad menos cara que la producción "B", únicamente porque en ésta el equipamiento fijo de 100 horas de trabajo debe estar disponible al comienzo del período, en tanto que en aquélla sólo debe estar disponible la mitad al comienzo y la mitad a mediados del período.

Es el mismo factor que se encuentra en la base de la ganancia en el modo capitalista de producción. El hecho de que este factor se halle en dos modos de producción opuestos prueba que es independiente de las relaciones sociales de producción. Lo que es, en cambio, una simple relación social, específicamente propia del modo capitalista de producción, es la apropiación de este factor por cierto grupo social: los detentadores de los medios de producción.

Pero lo que engendra la ganancia no es esa detentación *per se*; ésta es en tal caso una condición necesaria, pero no suficiente. Uno es propietario de una máquina; este hecho, por sí solo, no da derecho a ganancia alguna. Si uno vende la máquina obtiene su valor (o su precio de producción) y ninguna ganancia suplementaria. Por lo demás, el valor de la máquina pasa tal cual dentro del valor del producto, sin aumento ni disminución. Pasa por la amortización, no por la ganancia. Lo que sí da derecho a una ganancia suplementaria es el hecho de *no* vender la máquina, de renunciar a entrar inmediatamente en su capital y de aceptar, al ponerla en función, realizarla sólo por fracciones sucesivas a través de cierto número de ciclos de producción, esto es, dentro de cierto tiempo. ¹⁰

De todos modos, lo anterior nos hace presente que la sociedad integrada tomará en cuenta todos los factores que le resultan onerosos. Por el contrario, si la decisión económica está a cargo del productor independiente, éste sólo tomará en cuenta los factores que son onerosos para él, vale decir, que se adecuan a un *derecho* de su detentador en la distribución del producto social.

Hay, pues, factores que entran en el costo social y que no entran en el costo del productor independiente. Tales son los factores naturales, que, aunque en cantidades limitadas, no son apropiables, o no se los apropia, por la razón que fuere, de igual modo que ciertos factores producidos por el trabajo

humano, pero que la comunidad pone gratuitamente a disposición de la empresa (infraestructura).

Pero también hay factores que entran en el costo del productor independiente y que no existen para el costo social. Tales son los factores de pura enajenación, de pura transferencia de un asunto económico a otro: impuestos, fondos de comercio, diferentes formas de renta absoluta, etcétera.

Pero únicamente el género de factores cambia de un cálculo a otro. También existe su tasa de intervención. La sociedad integrada llevará a cabo su arbitraje conforme a las cantidades disponibles de los factores. El productor independiente está obligado a llevar a cabo el suyo de acuerdo con sus precios.

El primero es un cálculo directo y, salvo error técnico, óptimo por definición. El segundo es un cálculo indirecto y, en la medida en que diverge del primero, subóptimo. *La asignación de los factores y la división social (nacional o internacional) del trabajo sobre la base del segundo cálculo constituyen la ley del valor.*

Se hace evidente, por lo tanto, que esta ley es única y que no cambia cuando se pasa del valor-trabajo al precio de producción, ya que en ambos casos lo que determina la asignación de los factores y la división del trabajo es el costo individual. Lo que cambia son los elementos de éste.

En el caso (hipotético o real) en que el productor independiente no tiene más que un solo factor por remunerar—su propio trabajo y/o, eventualmente, un trabajo asalariado—, pero con el que guarda proporción su propia ganancia—, resulta evidente que las cantidades físicas de ese factor—medidas por su unidad cronométrica— son suficientes para la reducción de los valores de uso producidos con un denominador común, no porque las cantidades de trabajo constituyan una sustancia que, a la manera del éter de los físicos, se incorpore en la mercancía, conforme a una concepción *naturalista* del valor muy difundida, sino sencillamente porque el productor independiente tiene el “derecho” de cambiar de actividad y de privar al mercado de su producción si no se halla satisfecho con el intercambio. Y sólo se sentirá satisfecho el día en que el precio de mercado le pague su factor a la misma tasa que los demás productores independientes.

Esto sólo es posible si las mercancías se intercambian a prorrata de las *cantidades* de ese factor. ¹¹

En el caso en que el productor independiente tiene que remunerar a varios factores cuyas cantidades no son proporcionales entre sí, su costo individual y consiguientemente el precio que lo satisface no pueden ser otros que el que resulta de la ponderación de las cantidades de los diferentes factores por medio de su tasa de remuneración. Pero en ambos casos lo que determina la asignación de los factores y la división del trabajo en la sociedad es el *óptimo competitivo*, la ley del valor, puesto que sólo ante este óptimo cesan las transferencias de factores de una rama a la otra.

Surge una pregunta: ¿el óptimo competitivo diverge verdaderamente del óptimo social? Los marginalistas y neoclásicos de todo tipo responden categóricamente que no. Y su demostración se basa, justamente, en la hipótesis de que los precios de los factores son precios como los demás y son, por lo tanto, variables *dependientes*, determinadas por la demanda de los consumidores, o sea, por las necesidades sociales, por una parte, y por las productividades marginales de los factores, esto es, por sus rarezas relativas, por la otra. Como la propia sociedad no dispone de ninguna otra determinación para cuantificar y reducir los factores —cualitativamente diferentes— que entran en el costo social, el cálculo indirecto del productor independiente conduce, de acuerdo con esta concepción, a los mismos resultados y es por lo tanto tan óptimo como el que haría una sociedad ideal que dispusiera de una técnica ideal de cálculo directo. (Conclusión subsidiaria: como semejantes condiciones ideales de cálculo centralizado no pueden materialmente existir, la optimización competitiva es la única válida.)

Esta construcción es irrefutable mientras no se ataque su hipótesis fundamental, relativa a los precios de los factores; pero no bien se la rechaza y se admite que la tasa de remuneración de los factores, sobre todo del principal —la fuerza de trabajo—, es una variable *independiente*, una noción para cada época y cada país, de acuerdo con los términos mismos de Marx, un dato extraeconómico, así sea meramente biológico, conforme a los antiguos clásicos, o moral e histórico, conforme a Marx —término que comprende la lucha de clases y la relación de fuerzas del momento—, la construc-

ción marginalista se viene abajo, pues no hay razón teórica alguna para que un salario así predeterminado sea compatible con la combinación óptima de la demanda de los consumidores del momento y las cantidades disponibles de los factores en el mismo momento. En términos matemáticos, con la predeterminación del salario tenemos una ecuación de más con respecto al número de las incógnitas, o una incógnita de menos con relación al número de las ecuaciones, y el problema marginalista se vuelve insoluble.¹²

El criterio de Palloix

Para Christian Palloix, como para cierto número de otros críticos, el valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, el salario no son una variable independiente, sino que dependen de la productividad del trabajo, que a su vez es función de la ley del desarrollo desigual del capitalismo, posición que, dicho de paso, no debe de disgustar al más intransigente de los neoclásicos.¹³

He examinado este punto fundamental en mi último artículo de *Politique Aujourd'hui* (noviembre de 1970); muestro en él que pretender que la productividad del trabajo es un elemento determinante del valor de la fuerza de trabajo es una idea diametralmente opuesta a la concepción marxista, o simplemente objetivista, del valor. No he de repetir mi análisis. Voy a limitarme a pasar revista a unas pocas afirmaciones rotundas que le preparan a Palloix el terreno de su resbalón.

Palloix escribe: "... propio del modo capitalista de producción es afectar las diferentes ramas de la producción con una tasa de acumulación diferente de una rama a otra al nivel del proceso de conjunto ...", y más adelante menciona una política presumiblemente orientadora de la investigación científica y técnica hacia ciertas ramas en detrimento de las demás.

¿Es posible, luego, que Palloix no tome en cuenta el hecho de que cada rama tiene en todo momento, debido a su propia índole, una composición orgánica que es propia de ella y que gobierna una tasa de acumulación diferente de una a otra, independientemente de las relaciones sociales de pro-

ducción? Sin embargo, nos parece evidente que al nivel actual de la tecnología mundial, tanto en el capitalismo como en el socialismo, la más moderna empresa de taxis requiere un fondo de acumulación *per capita* de trabajador mucho menor que la más atrasada de las fábricas químicas.

Palloix se ve llevado luego a encontrarle dos límites al proceso concreto de reproducción ampliada de los países capitalistas desarrollados, límites que amenazan con *bloquear* el proceso de acumulación si el capitalismo no prevé:

1) la necesidad de una continua transferencia del valor del sector II al sector I, de manera que en determinado momento el sector II, al achicarse, corre el riesgo de no poder cubrir ya el consumo de los obreros y de los capitalistas;

2) la baja tendencial de la tasa de ganancia.

Para evitar el bloqueo de esos dos límites, el capitalismo desarrollado debe rechazar hacia la periferia las ramas de baja composición orgánica.

Lo menos que se puede decir es que se trata de afirmaciones un tanto temerarias. El primer límite no existe, simplemente. El sector II puede transferir sin solución de continuidad una parte del valor producido hacia el sector I, sin que por ello disminuya en términos absolutos, e incluso aumentando y cubriendo un creciente consumo final. Veamos un par de esquemas que ilustran esa situación.

a) Capitalización de la totalidad de la plusvalía

<i>c</i>	<i>v</i>	<i>pl</i>		<i>Aborro</i>			<i>Transfer. del S. II al S. I.</i>
40	20	20	80	20			5
16	8	8	32	8	28		
56	28	28	112				6
62	23	23	108				
18	9	9	36	25		<i>Aborro</i>	
				3	28	9 32	
80	32	32	144				6
88	26	26	140				
20	10	10	40			<i>Inver.</i>	
						<i>Aborro</i>	
108	36	36	180			29 3 32 10 36	

Y así sucesivamente

b) Capitalización de la mitad de la plusvalía

28	14	14	56	Aborro				Transfer. del S. II al S. I	
20	10	10	40	7	12				
48	24	24	96	Inver.		Aborro		1½	
34	15½	15½	65½	8½		7 ⁵ / ₆			
22	11	11	44	3½	12	5½	13½		
56	26½	26½	109½			Inver.		2	
41½	17½	17½	76			8½	9 ⁵ / ₆		
24	12	12	48			6	14½	3 ³ / ₆ 13½	
65½	29½	29½	124						Y así sucesivamente

Como vemos, en ambos casos quedan satisfechas las compulsiones de la reproducción ampliada. En cada período los productos de los sectores I y II superan, respectivamente, los capitales constantes y los consumos del mismo período, pero son iguales a los del período siguiente. Una parte del valor producido en el sector II es transferida en cada período, sin contraparte, al sector I, y de ello resulta un estancamiento de la composición orgánica del sector II y un alza de la composición orgánica del sector I. Por lo tanto, todos los presupuestos de Christian Palloix quedan satisfechos. No obstante, el producto del sector II aumenta regularmente en términos absolutos y es capaz, pues, de cubrir un consumo final presuntamente creciente, como consecuencia de un aumento de la población, alza del nivel de vida, etcétera.

En cuanto al segundo "límite" mencionado por Palloix —el de la baja tendenciosa de la tasa de ganancia—, éste debería, por el contrario, incitar a los países capitalistas desarrollados a conservar como un tesoro las ramas de baja composición orgánica y no a rechazarlas hacia la periferia, ya que éstas se enrarecen, y cuanto más aumenta el término medio social de la composición orgánica del capital, más aumenta igualmente la composición orgánica y más disminuye la tasa de ganancia.

Creo que el fondo del pensamiento de Palloix está dado por la siguiente frase que encontramos en la página 26 de su libro. Hablando del intercambio desigual en sentido restringido y en sentido amplio, *para nosotros* —dice— *uno no es disociable del otro, dado que el intercambio desigual en*

sentido restringido no es más que la resultante de una evolución surgida del intercambio desigual en sentido amplio.

En otros términos, se comienza por hacer una discriminación entre las ramas en cuanto a la asignación del fondo de acumulación. Luego vienen diferencias de composición orgánica. Las ramas de baja composición orgánica son en seguida *rechazadas* hacia la periferia. De allí, intercambio desigual en sentido amplio. Como la productividad del trabajo es directamente proporcional a la composición orgánica, resulta que la productividad es más baja en la periferia que en el centro. Y como por otra parte la productividad del trabajo determina el salario, tenemos disparidades de salarios entre el centro y la periferia; de allí, intercambio desigual en sentido restringido.

De este modo se produce el desliz hacia la adopción del postulado fundamental marginalista de la determinación del salario por la productividad del trabajo, postulado que cuestiona a todo el marxismo, puesto que hace depender el valor de una mercancía —el de la fuerza de trabajo— de su *valor de uso*.

Está claro que esta posición —la productividad del trabajo determinadora del valor de la fuerza de trabajo —lleva fatalmente a Palloix a dejar de hablar del valor de la fuerza de trabajo y a hablar, en cambio, del *valor del trabajo*. Pero Palloix no puede ignorar que para el marxismo el término *valor del trabajo* está tan desprovisto de sentido como podría estarlos, por ejemplo el término “peso de la masa”, o, quién sabe, “calor de la caloría”. *El trabajo es la sustancia y la medida inherente de los valores, pero en sí mismo carece de todo valor*, nos dice Marx en el capítulo XIX del Libro Primero de *El capital*.

*Los capitalistas del tercer mundo,
¿únicas víctimas del intercambio desigual?*

¿Debemos seguir hablando de este original argumento, del argumento de que, puesto que la perecuación mundial de las ganancias implica una transferencia de plusvalía de los países pobres a los países ricos, son los titulares de la plusvalía, vale decir, los capitalistas de los países pobres, los explotados y, por consiguiente, los que deberían quejarse,

claro está que después de haber leído el Libro Tercero de *El capital y mi Intercambio desigual*?

Sea dicho a este respecto que en el interior mismo de un país desarrollado todas las empresas capitalistas cuya composición orgánica del capital es inferior al término medio deberían considerarse explotadas por las demás, ya que están obligadas a transferir una parte de su propia plusvalía.

Lo lamento, pero no me parece muy serio. Los capitalistas no conocen la plusvalía; conocen la ganancia, el beneficio, y la ley del capitalismo, su propia ley, es la igualización de la tasa de ganancia. Encuentro, pues, sumamente azaroso afirmar, como hace Palloix, que los capitalistas de la América latina tienen conciencia de tal expoliación y que por eso proceden a las nacionalizaciones. Salvo tal o cual caso particular, las nacionalizaciones se llevan a cabo en todas partes, hasta en América latina, pese al desagrado de los capitalistas. Y por lo demás no se ve muy bien de qué manera la nacionalización de una empresa puede impedir, dentro del marco del modo capitalista de producción, la transferencia de plusvalía con miras a una igualización de las ganancias.

La teoría del "rechazo"

Llegamos por fin a la teoría del rechazo, piedra angular de la construcción de Palloix. Ya hemos dicho que es absurdo considerar el rechazo de las ramas de baja composición orgánica como un paliativo de la baja tendenciosa de la tasa de ganancia, ya que el "rechazo" debe de tender más bien a intensificar la baja.

Un ejemplo clásico de desplazamiento hacia la periferia de una rama de baja composición orgánica, que antes era una especialidad tradicional del centro, nos lo suministra la industria textil. ¿Se puede hablar de rechazo? Si Palloix da a esta palabra una significación exactamente contraria a la que posee en el vocabulario corriente, entonces sí, se puede hablar de rechazo. La realidad histórica, como lo he mostrado en mi precitado artículo de *Politiqué Aujourd'hui* —al que una vez más me siento obligado a remitir al lector—, es que la industria textil, al igual que otras ramas de industria liviana de la misma naturaleza, le fue arrancada al centro y

que éste se desprendió de ella en su propia defensa y a pesar suyo.

Más aún: el centro no acepta siquiera el hecho ya consumado de la implantación en el tercer mundo de esas producciones de baja composición orgánica que Palloix llama ramas regresivas. Ya se trate de textilera, o de azúcar, o de calzado, o de confección, los países desarrollados se aferran con encarnizamiento a estas ramas, que para ellos no son competitivas, y las protegen a fuerza de subsidios y altos impuestos aduaneros a fin de compensar la diferencia de salarios. En ocasión de las conferencias de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo celebradas en Ginebra y Nueva Delhi se registró a este respecto un fracaso total. Los países desarrollados mostraron ser, con ese motivo, los más intratables. Los países subdesarrollados no reclamaban siquiera de los más desarrollados el abandono absoluto de tales ramas; se conformaban con una sencilla conservación del *statu quo* cuantitativo, es decir, que los países desarrollados aceptasen dejar de favorecer artificialmente el posterior crecimiento de aquéllas. No hubo nada que hacer. Los países desarrollados rechazaron de plano hacer cualquier concesión en este sentido. Si pese a todo las ramas de baja composición orgánica del capital y de baja composición orgánica del trabajo son tan redituables en los países subdesarrollados, debido a los bajos salarios, que logran colarse en ellos, lo lamento, pero no puedo llamar a esto rechazo. ¹⁴

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

Los frutos más amargos de mi *Intercambio desigual* fueron las conclusiones negativas en cuanto a la solidaridad internacional de los trabajadores. Por supuesto, no se trata sólo de constatar que las manifestaciones de ésta van debilitándose en el mundo —afirmación por otra parte muy discutible—; se trata, antes bien, de saber si ha desaparecido la base objetiva de dicha solidaridad o si no es más que una ola pasajera de oportunismo que impide a los pueblos de los países ricos tomar conciencia de sus verdaderos intereses a largo plazo.

De esta segunda postura partió la crítica a mi libro. No se niega ni se minimiza que el imperialismo económico haya permitido ciertas reformas sociales en el seno de los grandes países industriales. Pero objetan que esas ventajas “inmediatas” que diferencian momentáneamente a los obreros de países pobres y ricos no son nada en comparación con los adelantos comunes a largo plazo de que saldrán beneficiados por la destrucción de las relaciones capitalistas a nivel mundial. La divergencia de intereses a “corto plazo” no es una base objetiva para romper la “solidaridad” internacional de los trabajadores; es, más bien, la base objetiva del oportunismo nacionalista.

Me parece que intercalando la palabra “oportunista” entre una causa primera y otra última no se salva nada de lo que se pretende salvar. Si la situación objetiva determina el oportunismo, que a su vez determina la falta de solidaridad internacional, podemos eliminar la proposición intermedia y decir que la situación objetiva determina la falta de solidaridad.

Aparentemente, en el razonamiento considerado, el "oportunismo" consiste justamente en la falta de toma de conciencia de la otra base objetiva, que son los intereses a largo plazo. Alegan que una revolución socialista mundial aumentará la producción en todos los países a un grado tal que a la larga no sólo se borrarán las diferencias entre naciones, sino también la obligación de compensar a los pueblos ricos por las pérdidas derivadas del hecho de haber finalizado la distribución actual de la riqueza mundial. La falta de toma de conciencia no significa que esta realidad no exista.

¡Por supuesto! Pero tampoco nos asegura que exista. Si la toma de conciencia de una realidad determinada es históricamente imposible o inoperante, tenemos ahí una situación que no difiere en nada de su realidad contraria. La toma de conciencia también forma parte de lo real. Dicho de otro modo, si los obreros actuales rehúsan tener en cuenta el largo plazo, quizás suceda que ese plazo esté demasiado alejado de las perspectivas normales de la conciencia humana... Y esto constituye un obstáculo objetivo al internacionalismo. También, a largo plazo, todos estaremos muertos.

De la aristocracia obrera a las naciones aristocráticas

No es la primera vez que la realidad internacional lleva a los marxistas a dilemas desgarradores. En general, en el pasado, salían de esta posición incómoda gracias al concepto de "aristocracia obrera". Las ganancias "imperialistas" sólo podían corromper a una delgada capa del proletariado de los países adelantados; esta capa constituía la base social del oportunismo. La gran masa proletaria seguía teniendo siempre "nada para perder y todo para ganar".

Esta teoría simplista y tranquilizante correspondió muy bien a determinada realidad histórica. En efecto, las burguesías nacionales comenzaron a repartir con ciertas capas privilegiadas de obreros la torta de la explotación internacional. La diferencia de nivel de vida entre un white collar y un obrero era mayor que la que existía entre los obreros de los distintos países. Pero en la segunda mitad del siglo XIX las cosas empezaron a cambiar. Las luchas sindicales en los grandes países avanzados condujeron no sólo a una ampliación del reparto del producto de la explotación en el exterior entre las clases sino también a su redistribución entre las

distintas capas de una misma clase. Con mayor o menor rapidez según los países, se llegó a una situación en que la diferencia entre los white collar y los obreros de cada país rico era mínima en comparación con el abismo que separaba a los obreros de los países avanzados de los de los países subdesarrollados... A menos que se la recupere a nivel internacional, la categoría de aristocracia obrera está perimida.

Esta mutación no dejó de reflejarse en el pensamiento de los clásicos del marxismo. En su último texto importante, antes de su muerte, Lenin expresaba en estos términos su profunda desilusión respecto al destino de los países avanzados: "¿ Veremos acaso... el día en que los países capitalistas de Europa occidental hayan alcanzado su camino al socialismo? Ellos nos llegaran tal como lo pensamos antes... Ellos accederán no a través de una 'maduración' natural del socialismo sino al precio de la explotación de ciertos Estados por otros... El desenlace final de nuestra lucha depende del hecho de que Rusia, India, China, etc., forman la inmensa mayoría de la población del globo". Por más que los internacionalistas atacaran luego la teoría stalinista del socialismo en un solo país, decenas de años más tarde, cuando el marxismo revolucionario tome el poder sobre millones de hombres, nunca será "el socialismo-en-varios-países" sino "varios-socialismos-en-un-solo-país". El socialismo se convirtió en asunto interno. En tanto tal, no contradice necesariamente la explotación y los antagonismos entre naciones ricas y pobres.

Marx y Engels ya habían tenido su cuota de "ilusiones perdidas". En los años 40 ellos esperaban la instauración del socialismo y en consecuencia la emancipación de las naciones más atrasadas en los países más adelantados, especialmente en Inglaterra. A ello se subordinaba el problema nacional. La independencia de Irlanda pasaba por la socialización de Inglaterra. La revolución iría del centro a la periferia. Cuando Inglaterra quedó inmune al tornado revolucionario de 1848; cuando el cartismo pereció; cuando el capitalismo inglés superó, sin demasiados perjuicios, las crisis económicas de 1857, 1864/66 y 1873 y continuó su desarrollo integrando a éste a su proletariado; cuando en 1870, 104.000 obreros de Londres firmaron un petitorio a la reina protestando contra la política pretendidamente antiimperialista

de Gladstone, Marx y Engels dirigieron sus miradas a la periferia, hacia Polonia y Rusia al Este, Irlanda y Estados Unidos al Oeste. "No hay nada que hacer con los obreros ingleses" escribirá Engels en su carta a Marx del 11 de agosto de 1881, "en tanto subsista el monopolio de Inglaterra".

A partir del momento en que el reparto del producto de la explotación internacional (superbeneficio) se vuelve cada vez más importante, si no preponderante en la dinámica de la lucha de clases dentro de la misma nación, esta lucha deja de ser una verdadera lucha de clases en el sentido marxista del término y se convierte en un ajuste de cuentas entre asociados alrededor del botín común. El pacto nacional deja de ser cuestionado en su esencia, y la lealtad nacional trasciende las oposiciones de intereses, por una parte, y por la otra se fortifica en razón de los antagonismos internacionales. La integración nacional en los grandes países industriales fue posible al precio de la desintegración internacional del proletariado.

El colonialismo ha producido tanto supersalarios como superbeneficios, pero su efecto a largo plazo en las metrópolis, deseado o no, fue favorecer más a los proletarios que a los capitalistas. En razón de la tendencia a la igualación mundial de la tasa de ganancia, los superbeneficios son sólo temporarios. Los supersalarios se convierten automáticamente y a la larga en salarios normales, terminando por constituir ese "elemento moral e histórico" del valor de la fuerza de trabajo, del que Marx nos habló.

Tal como lo sostengo en mi libro, cuando la importancia relativa de la explotación que una clase obrera sufre por el hecho de su pertenencia al proletariado, disminuye continuamente en relación a aquella de la que goza por su pertenencia a una nación privilegiada, llega un momento en que el objetivo del aumento del ingreso nacional en términos absolutos es superior a aquel que persigue el mejoramiento de la parte de cada uno. Eso es lo que han comprendido tan bien los obreros de los países adelantados, que, desde hace medio siglo se socialdemocratizaron progresivamente, ya sea adhiriendo a los partidos existentes de esa tendencia o inculcándola en los mismos partidos comunistas.

Si el capitalismo pudiese dar a cada familia obrera una vivienda y un coche, elevando al mismo tiempo sobre el sala-

rio una plusvalía que asegure su reproducción ampliada y sin mayores crisis, como está en condiciones de hacerlo en los países más ricos, ciertos teoremas marxistas necesitarían una seria revisión. Pero el capitalismo en sí no es capaz de tal explotación. Sólo fue capaz de desplazar la pauperización y la desocupación del marco nacional al mundial. Pero esto modifica profundamente la naturaleza y la constitución de los frentes revolucionarios.

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

A la tesis de la solidaridad de los trabajadores de todos los países, se opone a veces la idea de una divergencia profunda entre los intereses de los obreros de distintas naciones. Para los portavoces de esta idea, tal divergencia tendría su origen en la explotación de ciertos países (calificados de “pobres”) por otros (denominados “ricos”). La explotación a la que ellos se refieren, enfocada de ese modo, no es —al menos esencialmente— la explotación imperialista, sino que resultaría directamente de los intercambios tal como se realizan en el mercado capitalista. Proveniría de un “intercambio desigual” que esencialmente se explicaría por las desigualdades de salarios entre países. Tal “intercambio desigual” implicaría que los trabajadores de los países “ricos” explotan a los de los países “pobres”. Si esto fuera exacto, habría que abandonar la tesis de la solidaridad internacional de los obreros: los trabajadores de los países de altos salarios “no serían los simples beneficiarios” de una situación económica que no depende de ellos, sino “agentes activos” de esa situación. Aún más, cada vez que esos trabajadores obtienen aumentos de salarios, estarían agravando la explotación de los países pobres.

Las alzas de salarios y el nivel de precios

Esta concepción supone que el salario juega el rol privilegiado de una “variable independiente” capaz de determinar el nivel y la estructura de los precios. Tal suposición es totalmente arbitraria. Sin embargo, corre el riesgo de ser aceptada fácilmente, ya que goza de un cierto “sentido co-

mún” es decir de ciertas “evidencias inmediatas” (aquellas, precisamente, que el conocimiento científico debe cuestionar siempre). En esta ocasión, esas evidencias son también aquellas a las cuales se refieren los sostenedores de concepciones económicas reaccionarias cuando acusan a los trabajadores de ser responsables del alza de precios, de la inflación, etc., en razón de los salarios “demasiado elevados” que exigen. Ninguna de estas afirmaciones o suposiciones está fundamentada: el salario es un precio más como otros (el precio de la fuerza de trabajo), no ejerce ninguna influencia “privilegiada” sobre el nivel general de los precios.

Salvo que haya depreciación de la moneda, los aumentos de salarios no conducen a aumentos de precios, sino a una reducción de los beneficios; además, la depreciación de la moneda no está “determinada” por el alza de los salarios. Para comprender el alcance de las desigualdades internacionales de los salarios, es necesario explicarlas. La teoría y el análisis concreto muestran que éstas se originan en un desarrollo desigual de la producción capitalista según los países y en las consecuencias de ese desarrollo desigual sobre la intensidad y la productividad del trabajo. En general, éstas aumentan con el desarrollo del modo de producción capitalista. En consecuencia, en cada país que participa de una determinada producción, se producen, en un mismo tiempo de trabajo, cantidades diferentes de una misma mercancía. En el mercado internacional, teniendo esas mercancías un mismo precio unitario, que es su “precio mundial”, los trabajadores de los países capitalistas más desarrollados producen en un mismo tiempo, más valor, expresado en dinero, que los obreros de los países capitalistas menos desarrollados. Estas diferencias en las productividades expresadas en dinero implican un conjunto de consecuencias, tanto en lo que concierne a los niveles nacionales como en lo que se refiere a las condiciones de la especialización capitalista internacional. Las estadísticas indican que en los casos extremos, la relación entre el producto de una hora de trabajo (medida en términos monetarios) de los trabajadores de los países capitalistas desarrollados y el producto de una hora de trabajo de los obreros de los países en que el capitalismo está desarrollado débilmente es del orden de 40 a 1. También indican que los salarios nominales nacionales promedio de los países ca-

pitalistas más desarrollados parecen ser de 20 a 30 veces más elevados que los de los países en que la producción capitalista está menos desarrollada.

Un punto esencial aquí es el siguiente: los salarios nominales y, más aún, los salarios reales, están lejos de variar proporcionalmente a las diferencias internacionales de productividad, de donde deriva este hecho aparentemente "paradójico", pero en realidad, necesario (es decir que deriva de las leyes del funcionamiento del modo de producción capitalista): que la tasa de explotación es mucho más elevada en los países capitalistas desarrollados que en los otros.

Los salarios son relativamente más bajos en los países desarrollados

Decir que la tasa de explotación es más elevada en los países capitalistas desarrollados que en los débilmente desarrollados, no es afirmar que el nivel de consumo de los trabajadores es más bajo (como se sabe, lo verdadero es justamente lo opuesto); es decir, simplemente, que los salarios allí son *relativamente* más débiles por comparación a la productividad expresada en términos monetarios. Esto es así precisamente porque en los países menos desarrollados el valor de la producción por obrero es más débil que la tasa de explotación que, en promedio, es relativamente menos elevada, a pesar de los *salarios miserables* que se pagan.

Puesto que las diferencias de productividad expresadas en dinero explican las diferencias en los niveles de los precios y salarios según los países, los salarios más elevados percibidos por los trabajadores de los países capitalistas más desarrollados no son de ninguna manera "adquiridos" en detrimento de los trabajadores de los países menos desarrollados: *esos salarios se inscriben en un sistema de precios que ellos no determinan*. Una consecuencia práctica de la proposición precedente: cuando en un país capitalista de fuerzas productivas desarrolladas, los trabajadores no obtienen salarios más elevados, eso no se traduce en un mejoramiento de las condiciones de vida de los obreros de los países pobres, sino en mayores beneficios para los capitalistas de los países ricos, por lo tanto *por una aceleración de*

las desigualdades de desarrollo. En cambio, los aumentos de salarios obtenidos por los obreros de los países más industrializados pueden hacer “competitivas” a las industrias de los países menos desarrollados y crear, así, condiciones más favorables para la lucha económica de clases de los trabajadores de esos países.

En definitiva lo que constituye el hecho fundamental es el desarrollo desigual de las fuerzas productivas en las condiciones de dominación mundial de las relaciones de producción capitalistas. Es lo que permite explicar las desigualdades económicas internacionales de salarios que se manifiestan bajo la forma de intercambio desigual; es la base de la explotación imperialista (explotación que agrava aun más las desigualdades del desarrollo) expresada sobre todo bajo la forma de “bloqueo” de las fuerzas productivas de los países capitalistas menos desarrollados.

Ese “bloqueo” no es otra cosa que la reproducción ampliada de las desigualdades económicas. Es uno de los efectos mayores de la dominación mundial de las relaciones de producción capitalista e indica que el enriquecimiento de los países capitalistas más desarrollados reposa menos sobre la explotación de los países menos desarrollados que sobre el *mantenimiento en bruto* de las inmensas riquezas, en hombres y en tierras, de los países pretendidamente “pobres”.

Por lo tanto, si bien no podría hablarse de una explotación de los trabajadores de los países “pobres” por aquellos de los países “ricos”, se debe reconocer que ninguna contradicción fundamental opone los intereses de unos a los de otros. En cambio, existen entre ellos lazos objetivos de solidaridad, ya que todos están, directa o indirectamente, sometidos a la explotación capitalista o amenazados por ella.

En definitiva, la contradicción social fundamental es la que opone a los trabajadores de todos los países a las clases dominantes y explotadoras que los privan del control de sus medios de producción y del producto de su trabajo. Frente a esta contradicción, los intereses “categoriales” o “nacionales” que pueden oponer ciertos trabajadores a otros, corresponden a contradicciones secundarias.

Por cierto, esas contradicciones secundarias son utilizadas por las clases dominantes para mantener su domina-

ción. Precisamente, por esta razón, se debe recordar constantemente cuál es el lugar de la contradicción social fundamental.

El llamado a la solidaridad objetiva de los trabajadores es particularmente necesario hoy, cuando más que nunca los pueblos de todos los países están a merced de crisis nacionales e internacionales, incluyendo las guerras, frutos naturales del modo de producción capitalista.

NOTAS

ADVERTENCIA

1. ARGHIRI EMMANUEL, *L'échange inégal*, Maspero, París, 1969; OSCAR BRAUN, *Comercio internacional e imperialismo* [de próxima aparición en Siglo XXI Argentina]; ANDRE GUNDER FRANK, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Ediciones Signos, Buenos Aires, 1970; SAMIR AMIN, *L'accumulation a l'échelle mondiale*, Anthropos, París, 1970; CHRISTIAN PALLOIX, *Problème de la croissance en économie ouverte*, Maspero, París, 1969; MEIR MERHAV, *Technological dependence, Monopoly and Growth*, Pergamon Press, Londres, 1969; HARRY MAGDOFF, *The age of Imperialism*, Monthly Review Press, 1969 Paul Baran, *La economía política del crecimiento*, F.C.E., México, 1959.

2. V. I. LENIN, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Obras Escogidas, Tomo 2, Editorial Problemas, Buenos Aires, 1946.

3. M. BARRAT BROWN, *After imperialism*, Heinemann, 1963. [De próxima publicación en Siglo XXI Argentina.]

4. JOHN STRACHEY, *El fin del imperio*, FCE, 1962.

5. RODOLFO BANFI, *A propósito del imperialismo de Lenin*, Cuadernos de Pasado y Presente, N° 10, Córdoba, 1969.

6. LAPIDUS y OSTROVITIANOV, *Manual de economía política* [en ruso], Moscú, 1929.
7. V. I. LENIN, *op. cit.*, página 509.
8. R. HILFERDING, *El capital financiero*, Tecnos, Madrid, 1963.
9. N. BUJARIN, *La economía mundial y el imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente, N° 21, Córdoba, 1971.
10. V. I. LENIN, *op. cit.*, pág. 483.
11. J. A. HOBSON, *Imperialism: a study*, Londres, 1902.
12. V. I. LENIN, *op. cit.*, pág. 480.
13. N. BUJARIN, *op. cit.*, pág. 63.
14. ROSA LUXEMBURG, *La acumulación del capital*, Editorial Grijalbo, México, 1967; [para una interpretación del libro de Rosa de Luxemburg, ver la introducción de Joan Robinson a la edición inglesa de Roulridge and Kegan, Londres, 1951.]
15. Tom Kemp, *Theories of imperialism*, Dennis Dobson, Londres, 1967, pág. 53.
16. Rosa Luxemburg, *op. cit.*, capítulo JXVI.
17. En algunos casos haremos referencia al libro de EMMANUEL *L'échange inégal*. En general, sin embargo, toda alusión a la teoría del intercambio desigual incluirá los textos citados de Amin, Braun y Palloix.
18. A. EMMANUEL, *op. cit.*, pág. 111.
19. JOHN WILLIAMS, *Crítica de la teoría clásica del comercio internacional*, en Ensayos sobre teoría del comercio internacional, FCE, México, 1953.
20. W. A. LEWIS, *Economic development with unlimited supplies of labour*, Manchester School, 1954; GUNNAR MYRDAL, *An international economy*, Routledge and Kegan, Londres, 1956.
21. GUNNAR MYRDAL, *op. cit.*, pág. 225.
22. Por momentos, Myrdal percibe el carácter apologético de la economía burguesa: "Vemos, pues, el hecho extraño de que en décadas recientes, en tanto han estado creciendo las desigualdades internacionales (...) la teoría del comercio internacional se ha desarrollado en la dirección de fortalecer más y más la idea de que el intercambio inicia una tendencia hacia una gradual igualación de los precios e ingresos de los factores entre los diferentes países". [*Economic theory and underdeveloped regions*, Duckwarth, 1957, pág. 149.]
23. G. ARRIGHI, *Sviluppo economico e sovrastrutture in Africa*, Torino, Einaudi, 1969.
24. A. EMMANUEL, *op. cit.*, pág. 145.
25. O. BRAUN. *Op. cit.*, capítulo 2.
26. V. LENIN, *op. cit.*, pág. 529.
27. P. SANTI, *El debate sobre el imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente N° 10, Córdoba, 1969, página 54.
28. Esto explica que los análisis basados en la tendencia de los monopolios a la expansión sean integrables a la teoría del intercambio desigual. Se trata, aquí, de una determinada jerarquización de las variables, no de descartar otros mecanismos de explotación imperialista. Para un buen resumen de esos mecanismos, ver Pierre Jalee, *El imperialismo* 1970, Siglo XXI. México, 1971.

ARGHIRI EMMANUEL

El intercambio desigual

¹ "De la misma manera en que el pillaje descarado del mundo se transformó en un comercio organizado con los países subdesarrollados —comercio que, a través de un mecanismo de relaciones contractuales 'impecables' ha rutinizado y racionalizado el saqueo—, la racionalidad de un comercio que funciona sin fricciones se ha convertido en el sistema moderno de explotación imperialista, que es todavía más avanzado y mucho más racional." (Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth*, p. 197 [hay edic. en esp.: *La economía política del crecimiento*, México, FCE, 1959].)

² Esta idea de traspasos mediatos está implícitamente contenida en el siguiente pasaje de Charles Bettelheim: "... la explotación del país dominado no debe expresarse necesariamente, como algunos se lo imaginan, mediante un 'traspaso de fondos' del país dominado al país dominante. La realidad es más compleja que la contabilidad económica." ("Planification et croissance économique".) *Presence africaine*, agosto-septiembre 1958.)

³ Cap. XXI, vol. VII, p. 9 de Editions Sociales. [La cita en español es la siguiente: "La justicia de las transacciones que se realizan entre los agentes de producción consiste en que estas transacciones se derivan de las relaciones de la producción como una consecuencia natural". *El capital*, edic. cit., III, p. 327.]

⁴ Véase artículo de Pierre George en el cuaderno n° 39 de *Tiers Monde*.

⁵ Véase curso de Jean Duret, 1962.

⁶ Pero no es únicamente el caso de la madera. Podrían citarse muchos otros ejemplos tales como ciertos productos lácteos, los vinos franceses, el whisky de Escocia, aun la lana y el queso, que han sufrido una depreciación, pero mucho menor que el algodón y el azúcar (si bien en el caso de este último producto la situación se ha modificado ostensiblemente en los últimos tiempos).

⁷ Naturalmente, es más fácil obtener el financiamiento bancario para un cargamento de café o de algodón, que para un lote de bicicletas, cacerolas esmaltadas o fantasías, género de artículos que constituye la mayor parte de las importaciones de los países subdesarrollados. Es esta una circunstancia que los economistas que hablan de la inclinación al regateo de esos países olvidan de buena gana.

Cualquiera que sea su cotización, en baja o en alza, un lote de café o de palmito es vendido inmediatamente a condición de sacrificar un punto o dos sobre la cotización del mercado. No es este el caso de los productos manufacturados. Por otra parte, en caso de ausencia de compradores efectivos, el vendedor tiene siempre la posibilidad de almacenar y cubrirse a término en la bolsa correspondiente, cosa que no puede hacer el proveedor de los productos manufacturados del género antes citado.

⁸ Kautsky hizo la misma previsión optimista en cuanto a las materias orgánicas.

⁹ *El capital*, libro III, cap. XL, vol. VIII, Editions Soc., p. 66. Véase también, cap. XLI, vol. VIII, p. 79; cap. XLII, vol. VII, p. 113; cap. XLVII, vol. VIII, p. 180. [En esp. las citas de Marx son las siguientes:

"Es exacto que, por ejemplo, el campesino en su pequeña parcela invierte mucho trabajo. Pero es trabajo aislado y despojado de las condiciones objetivas, tanto de las sociales como de las materiales, que determinan su productividad." (Tomo III, p. 628.)

"Tratándose de colonos y, en general, de pequeños productores independientes... la parte del producto que repone el salario constituye su renta, mientras que para el capitalista representa una inversión de capital. ... Esto es lo único que ellos consideran como enajenación de riquezas. Procuran, naturalmente, vender al precio más alto posible; pero incluso la venta por menos del valor y por debajo del precio capitalista de producción es considerada siempre por ellos como una ganancia." (Tomo III, pp. 640-641.)

"... las tierras comunales de Rusia y la India, obligadas a vender... su producto para obtener dinero con que hacer frente a los impuestos... Este producto se vendía sin preocuparse para nada del costo de producción, al precio que el intermediario ofrecía..." (t. III, p. 674.)

"Si en la Edad Media el campo explota políticamente a la ciudad... a cambio de ello la ciudad explota económicamente en todas partes y sin excepción al campo, por medio de sus precios de monopolio, su sistema de impuestos, su régimen gremial, su estafa mercantil descarada y su usura." (Tomo III, p. 741.)

"La diferencia entre las cuotas de plusvalía en distintos países y, por tanto, la diferencia en cuanto al grado nacional de explotación del trabajo es de todo punto indiferente respecto a la investigación que aquí nos ocupa. De lo que se trata en esta sección, es de exponer, concretamente, de qué modo se establece una cuota general de ganancia dentro de un país." (Tomo III, p. 151.)

"En cambio, la cosa varía cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos países distintos. En efecto, aquí la misma cuota de ganancia expresa en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía." (Tomo III, p. 82.)]

¹⁰ Cf. Jacob Viner (véase bibliografía).

¹¹ Paul S. Samuelson se atiene también a la ley de costos comparativos, según la cual hay ventajas relativas para todos los participantes en el comercio internacional.

¹² En 1956, con la cuestión de Suez, el cobre subió hasta 430 libras la tonelada; después cayó a 230. Si calculando groseramente tomamos como beneficio medio del año 1956 sólo la suma de 100 libras la tonelada, tenemos que con una producción de 250.000 toneladas para el mismo año la suma total es de más de 25 millones de libras ingresadas en el Congo. Por otra parte, los dividendos para los años 1955, 1956 y 1957 fueron respectivamente, en francos belgas, 2200, 2300 y 1500. En 1.250.000 acciones, esos dividendos nos dan para 1956 un monto excedente de cerca de 900.000 libras en 1955 y 7.000.000 de libras en 1957. Además, hay que agregar que todos los exportadores establecidos en los países subdesarrollados no son en modo alguno la "Unión Minera".

¹³ Gannage, Ramanoelina, Moussa, Valentín (véase bibliografía) insisten igualmente en las fluctuaciones.

¹⁴ Se comprende que los países industriales estén siempre muy dispuestos a ayudar a la constitución de esos diferentes fondos de compensación.

¹⁵ Así, el albañil norteamericano que construye un bungalow en las afueras de Nueva York hace los mismos gastos y se sirve de las mismas herramientas que su colega asirio de hace cuatro mil años. Sin embargo, gana 3 dólares por hora, o sea, tanto como el obrero metalúrgico que dispone de una herramienta ultramoderna cuyo valor es a veces de millones de dólares.

¹⁶ Hago abstracción aquí de las relaciones de producción pre-capitalistas y de todo lo que concierne a la depreciación del trabajo del campesino parcelario del que se hizo mención antes. Sin esto se podrían invocar diferencias de salarios tales, por ejemplo, como la que existe entre Sicilia y Turín. Pero el obrero agrícola, y muy a menudo el obrero no agrícola en Sicilia, posee su pequeña parcela de tierra o la posee otro miembro de su familia, circunstancia que le impide desplazarse para obtener un trabajo más remunerativo.

¹⁷ Me fueron hechas muchas objeciones sobre este punto. Es necesario entendernos. No digo que una diferencia de un 1 % o de un 2 % entre las cuotas de ganancia del Congo y las de Europa baste para impulsar rápidamente los capitales hacia el Congo. Pero existe un límite a esta diferenciación, más allá del cual los capitales se pondrán efectivamente en movimiento (salvo, evidentemente, situaciones anormales, perturbaciones políticas, etc.). Es imposible concebir a largo plazo diferencias que vayan, por ejemplo, del sencillo al triple o del sencillo al quintuple en las cuotas medias de ganancia de las diferentes regiones del mundo y la experiencia nos muestra, por otra parte, que no hay nada de eso. Si se comparan los dividendos de las diferentes acciones en bolsa, se comprueba que: a) en el período de la estabilidad, anterior a las perturbaciones de la descolonización, los dividendos estaban notablemente equilibrados, habida cuenta, para el país subdesarrollado, de cierto coeficiente de riesgo suplementario del orden de algunas unidades por ciento, b) en el período actual los dividendos de los capitales invertidos en los países subdesarrollados es cierto que han aumentado —a consecuencia de la baja de las cotizaciones—, pero la diferencia, aunque

superior, sigue siendo del mismo orden de magnitud. Por otra parte, inmediatamente después de la última guerra se ha asistido a un alza de los precios de las materias primas y los productos coloniales que se prolongó hasta 1951-1954, según los productos. Después hubo una caída brusca de las cotizaciones que dura hasta hoy. Se comprueba que el movimiento de los capitales siguió el mismo curso: afluencia de capitales durante el primer periodo, sobre todo hacia África; huida o repatriación desde entonces. Ningún monopolio impidió, al menos de manera notable, ese movimiento. Es necesario anotar aquí que la densidad del capital cumple un papel menor en condiciones de baja composición orgánica —circunstancia dominante en los países subdesarrollados—, visto que esa densidad sólo concierne al capital fijo. Así, por ejemplo, la recolección y transporte de nueces de palmito, en ciertas regiones del ex Congo belga, fueron abandonados completamente después de la baja de las cotizaciones. En cuanto a los molinos aceiteros, todo resultó más difícil; sin embargo, hubo disminución de la producción y hasta cierre de fábricas. En efecto, si se exceptúan ciertas máquinas, todo el resto del capital es fácilmente transferible: material rodante, edificios que servían de depósitos y que estaban destinados a otros usos y aun máquinas polivalentes, tales como locomotoras, calderas, elevadores, etcétera.

Tampoco hay que olvidar que la transferencia de capitales se efectúa muy a menudo *en el interior* de los grandes grupos monopolistas y financieros y aun en el interior de las grandes empresas. Así, estos últimos años la Sociedad General de Bélgica ha trasladado sucesivamente sus capitales de una rama a otra y de la metrópoli al Congo y viceversa; la Unión Minera, por su lado, después de haber impulsado la extracción del uranio, la abandonó a favor de los minerales de cobre para, finalmente, restringir un poco esta producción e impulsar la del cobalto.

En general, tengo la impresión de que se exagera un poco la importancia de la densidad del capital, tanto como la de los monopolios; al menos la influencia específica de este último factor sobre las transferencias de capitales.

¹⁸ Considero inútil presentar otro esquema para demostrar esas cifras. Si lo desea, el lector podrá verificar fácilmente aquéllas a partir de los datos ofrecidos en mi esquema nº 2.

¹⁹ Existen en *El capital* muchas alusiones fragmentarias a la influencia que tendría sobre los precios una eventual diferenciación de los salarios:

a) Libro II, cap. XVII, vol. IV, p. 317 de Edit. Soc. [En edic. cit. en esp. el fragmento de Marx dice: "Una subida parcial o local de los salarios —es decir, una subida que sólo afecta a determinadas ramas concretas de producción— puede traducirse en un alza local de precios de dos productos de estas ramas." Tomo II, p. 305.]

b) Libro III, cap. XIV, vol. VI, p. 251. [En esp.: "El país favorecido obtiene en el intercambio una cantidad mayor de trabajo que la que entrega." Tomo III, p. 238.]

c) Libro III, cap. I, vol. VIII, p. 243. [En esp.: "Cuando por el

contrario, el alza de los salarios es un fenómeno local, cuando sólo se produce en determinadas ramas de producción en virtud de circunstancias especiales, puede operarse un alza nominal correspondiente de los precios de estas mercancías... un medio de compensar las distintas cuotas especiales de ganancia." Tomo III, p. 802.]

²⁰ Desde luego, presupongo que las zonas de salarios coinciden con los tipos de producción que participan en el comercio internacional, de manera que la zona de altos salarios coincide con los productos favorecidos por el intercambio y la zona de bajos salarios con los otros, lo cual, por otra parte, coincide con la realidad. Sin esto sería absurdo, como es lógico, suponer que un país aislado, por desarrollado que sea, pudiera mediante un alza unilateral de sus salarios provocar un aumento del precio mundial y hacer inclinar así en su favor los términos del intercambio. Para evitar todo malentendido, aclaro que "A" no es un país único, sino el conjunto de los países industrializados que exportan el producto designado en la primera línea del esquema, y "B" el conjunto de los países subdesarrollados que exportan el producto designado en la segunda línea. Véase *El capital*, libro III. [En esp., t. III, p. 173.]

²¹ Aunque en Marx se trata de un solo país y de una modificación general de los salarios en todas las ramas, pienso que se puede aproximar útilmente esta comprobación a la que hace Marx en el cap. IX del libro III de *El capital*. [En esp., t. III, p. 161.]

²² En apariencia, las composiciones orgánicas no son idénticas: 850-50 en "A" y 850-5 en "B". Pero de hecho son idénticas. En efecto, es preciso recordar que las 5 unidades del capital variable de "B" compran y consumen la misma cantidad (50) de fuerza de trabajo que las 50 unidades de "A". Tenemos una composición técnica idéntica —y esto es lo que cuenta, puesto que hablamos de industrialización— en una composición orgánica, expresada en valor, diferente.

²³ Se podría igualmente citar al respecto el llamado "efecto demostración", de Duesenberry; también a Ragnar Nurkse: "El contacto con cánones de consumo superiores estimula la imaginación y crea nuevas necesidades." O a Celso Furtado: "El desarrollo de la demanda... es ampliamente determinado por factores institucionales", etc. (Véase bibliografía.)

²⁴ Es imposible desarrollar aquí ese tema tan vasto. De una manera general, se puede decir que aun fuera de la política imperialista concertada en un escalón más elevado, ya el inversionista privado medio, movido únicamente por la búsqueda de la ganancia máxima y ante la inexistencia o exigüidad del mercado local, era naturalmente atraído por la rama de exportación de materias primas hacia su país de origen. Una vez tomado este camino, toda una infraestructura (carreteras, ferrocarriles, puertos, centros urbanos, organización financiera y técnica) seguía fatalmente e imprimía al aparato de producción del país considerado una orientación irreversible. Este proceso ha sido estudiado por muchos autores. En cambio un proceso que a nuestro juicio ha sido descuidado es el de la

orientación diferente tomada por los países de colonización blanca, como Canadá, Estados Unidos, África del Sur, Australia, Nueva Zelanda, etc. En estos últimos países el mismo capital —inglés en su mayor parte— era atraído por el mercado interior, pues los colonos implantaban en el nuevo país no sólo el capital y los cuadros, sino una sociedad económica completa, nueva y estructurada, con sus capitales, su práctica, su espíritu de empresa, y su propio mercado. En cuanto a la política imperialista consciente y deliberada, podemos referirnos, por un lado, a Andrew Bonar Law, citado por Bannett (*The Concept of Empire*), que afirmaba en 1907 que “una mayor cantidad de nuestras importaciones debiera consistir en materia prima, la cual debería ser trabajada en el país y que una proporción cada vez mayor de nuestras exportaciones debiera consistir en productos manufacturados que procurarían empleo a nuestros trabajadores”, y más cerca de nosotros, a Roland Pre, Presidente del Buró Minero de Francia de Ultramar (véase bibliografía), quien declara sin ambages que para el futuro complejo siderúrgico atlántico la única solución es la explotación de la hematita y el manganeso de África occidental y hasta una distancia de 500 kilómetros de la costa.

²⁵ El monocultivo no es un mal en sí. De otro modo sería una contradicción insoportable la de estar a la vez *en pro* de la división internacional del trabajo y *en contra* del monocultivo, que es su expresión más alta. Pero el monocultivo se convierte en un mal si y solamente si su producto es desfavorecido por el intercambio desigual. Así, el monocultivo del azúcar en Cuba es catastrófico, mientras que el “monocultivo” del acero en el Gran Ducado de Luxemburgo asegura a ese pequeño país los niveles de vida más elevados de la Europa continental.

²⁶ Gerald Meier (véase bibliografía) vacila: “...el proteccionismo debiera probar que las ganancias obtenidas del margen de los términos del intercambio no son sobrecompensadas por las pérdidas derivadas de la restricción de la división internacional del trabajo.” Me parece que la prueba que Meier reclama es fácil. Las ganancias pertenecen por entero al país subdesarrollado, mientras que las pérdidas procedentes de las limitaciones a la división internacional del trabajo se reparten en el mundo entero. En esas condiciones, resultaría un milagro que la totalidad de la ganancia no fuera superior a la parte alicuota de la pérdida.

²⁷ “Una localización concertada en el marco de un conjunto multinacional parece ser sugerida, particularmente en África... El estudio de las secuencias deberá tener en cuenta ciertas especializaciones aunque sin lesionar el mínimo racional de independencia de desarrollo.” (Ramanoelina, *Presence Africaine*, 4º trimestre 1962, p. 43).

CHARLES BETTELHEIM

Intercambio internacional y desarrollo regional

¹ Esta afirmación puede suscitar dudas. En efecto, en la medida en que los precios de producción son respetados y los salarios se

decir que, “desde el punto de vista de la producción capitalista”, el intercambio no es desigual (aunque las cantidades de trabajo intercambiadas sean desiguales).

² Esas diferencias pueden aparecer por razones muy diversas: dependencia colonial de ciertos países, mantenimiento de estructuras feudales o semif feudales en el campo, etcétera.

³ Otra cosa ocurrió en los países de relativamente altos salarios que han tenido inversiones extranjeras, como los Estados Unidos a fines del siglo XIX o comienzos del XX. Se observará que esos países han sido también a menudo países de inmigración que disfrutaban, en consecuencia, de una expansión relativamente rápida del mercado interno.

⁴ Esta influencia del nivel de los salarios sobre la agudización de las desigualdades económicas justifica que se sitúen las desigualdades de salarios en el centro de un análisis de los factores que contribuyen a la agudización de las desigualdades internacionales.

⁵ La observación anterior relativa a las exportaciones de capitales procedentes de países subdesarrollados puede parecer una contradicción con el importante papel económico desempeñado por las exportaciones de capitales procedentes de los países más desarrollados y en los cuales domina el capital monopolista. De hecho, esta contradicción sólo es aparente. El papel desempeñado en la economía mundial por esas dos categorías de exportación de capitales es totalmente diferente. Mientras que los capitales exportados de los países menos desarrollados van a integrarse o subordinarse a los capitales de los países más desarrollados, las exportaciones de capitales procedentes de los países capitalistas donde domina el capital monopolizador ejercen, por el contrario, un efecto de dominación sobre los países menos desarrollados dentro de los cuales son invertidos. Hay que añadir que el balance neto de esas transferencias, en los dos sentidos y comprendidas las transferencias de utilidades, es un balance netamente desfavorable para los países menos desarrollados. En realidad, el total neto de los movimientos de capitales y de las transferencias de utilidades corresponde a saldos positivos en favor de los países capitalistas más desarrollados. Esto es lo que aparece, por ejemplo, cuando se estudia la economía india y lo que yo he llamado un “efecto de drenaje”.

⁶ Es importante anotar que en el curso de estos últimos años las entradas procedentes de la venta de patentes o *royalties* pagados por la explotación de patentes constituyen una fuente rápidamente creciente de rentas para los países desarrollados y una carga con tendencia a rápido aumento para los países subdesarrollados.

⁷ Lo que aquí se dice de las desigualdades económicas internacionales en el marco del capitalismo es igualmente válido para las desigualdades económicas interregionales en el interior de un mismo país capitalista. Es cierto que aquí el poder del Estado puede eventualmente ser utilizado para el intento de reducir las desigualdades económicas, pero de hecho las leyes objetivas del capitalismo son por lo general más fuertes y desembocan en la agudización de las desigualdades económicas entre regiones.

⁸ En principio, la existencia de un mercado mundial implica la existencia de un precio único en un lugar dado para una categoría de producto de calidad dada, cualquiera que sea el lugar de origen del producto. En efecto, lo que en general se denomina "precio mundial" corresponde al precio vigente en el principal mercado nacional de ese producto. A menudo se trata del principal mercado consumidor (Londres o Nueva York frecuentemente).

⁹ Si no fuera así, los capitales emigrarían de Ad hacia As (donde la cuota de ganancia sería cuatro veces más elevada) y no habría coexistencia de técnicas Ad y As sino especialización de S en la producción A, modificándose los precios para corresponder al nivel exigido por la existencia de cuotas de ganancia media.

¹⁰ Evidentemente, hago abstracción del caso de zonas que estarían gravemente desprovistas de recursos y que sólo podrían asegurar a los que las habitan un nivel de vida más elevado (y tan elevado como las otras) mediante la emigración de una parte de la población.

¹¹ Es un hecho conocido que entre los países socialistas continúan aplicándose por el momento, bajo una forma un tanto diferente (principalmente con miras a asegurar la estabilidad de los precios), los precios del mercado mundial capitalista. Así, la XVII Sesión Plenaria del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CEE) que tuvo lugar en Bucarest del 14 al 20 de diciembre de 1962, decidió utilizar como base de los precios para el intercambio dentro de los países socialistas la media de los precios mundiales de 1957 a 1961. Para ese problema de los precios véase principalmente el artículo de Paul Noirot "Progreso, dificultades y perspectivas de la división del trabajo en el sistema socialista mundial" [en francés], *Economie et Politique*, febrero 1963 (en especial las pp. 33-34).

¹² Esas cifras fueron tomadas del artículo de L. Lavallée, "Economía socialista mundial y división internacional del trabajo socialista" [en francés] *Economie et Politique*, febrero 1963 (en esp. p. 65).

¹³ Desde luego, la tasa de desarrollo de los países socialistas de Asia debe ser más elevada que la de los países socialistas de Europa. Así, las tasas de aumento de la producción industrial de los países socialistas de Asia debería ser el 16,3 % por año durante el período 1960-1980. China, por ejemplo, registró una tasa de expansión industrial muy superior al 20 % por año de 1953 a 1960. Sobre estos puntos, véase L. Lavallée, "Problemas actuales de la economía china" [en francés], *Democratie Nouvelle*, marzo de 1963; V. Zagladin, "Perspectiva de la competencia internacional", [en francés], *La Nouvelle Revue Internationale*, N° 5 de 1962 y A. Alexeev, [en francés], "La coordinación de los planes de economía nacional", *La Vie Internationale*, N° 11 de 1962.

¹⁴ En ese caso, todavía no realizado, no se puede hablar de un comercio internacional, pues ahora se trataría de una organización internacional de la producción.

¹⁵ Según los términos de los "Principios Fundamentales de la División Internacional del Trabajo Socialista" elaborados por la

XV sesión del CEE y adoptados el 7 de junio de 1962 por una conferencia de representantes de los partidos dirigentes de los países miembros del CEE.

¹⁶ Véase "Principios Fundamentales de la División Internacional Socialista del Trabajo" [en francés] *Temps Nouveaux*, N° 2/1962 o *Economie et politique*, feb. 1963, p. 18.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ *Ibid.*, p. 19.

²⁰ *Ibid.*, pp. 18 y 20.

²¹ *Ibid.*, p. 19.

²² Citado según *Economie et Politique*, febrero de 1963, p. 22.

²³ Citado según *Economie et Politique*, febrero de 1963, p. 22.

²⁴ *Ibid.*, pp. 22-23.

²⁵ Véase *La Vie Internationale*, N° 11, 1962.

²⁶ Recordemos que el Consejo de Ayuda Mutua Económica fue creado en 1949. A partir de 1956 se emprendió la coordinación de los objetivos principales de los planes a largo plazo que cubren los años 1956-1960.

²⁷ Véase artículo de Lavallée ya citado, p. 68.

²⁸ Como observa justamente Noirot, hasta hace dos años "cada país elaboraba su plan y lo hacía aprobar por las Asambleas Nacionales competentes. Los organismos de planificación interestatales no podían desde ese momento hacerles modificaciones aunque fueran poco importantes". (*Artículo cit.*, p. 30.)

²⁹ Véase además sobre esas cuestiones E. T. Usenko, "Las formas jurídicas internacionales de la coordinación del plan económico en el campo socialista" [en ruso], *Sov. Gos. Pravo*, agosto de 1962; V. Sergeev, "El desarrollo del comercio exterior de los países socialistas" [en ruso], *Vopr. Ekon.*, julio de 1962; B. Minc, "El problema del crecimiento no simétrico en la economía socialista" [en ruso], N° 3 de *Ekonomista*, 1962.

SAMIR AMIN

El comercio internacional y los flujos de capitales

¹ Corrección menor análoga a la operada por Bortkiewicz, concerniente a la transformación de los valores en precios de producción.

² Lo que significa que se efectúa la hipótesis implícita de una misma composición orgánica y de igual tasa de plusvalía, es decir de igual grado de desarrollo entre los congéneres.

³ Ver los pasajes característicos de *El capital* citados por A. Emmanuel: *L'échange inégal*, Maspero, 1969, p. 136.

⁴ A. Emmanuel: *op. cit.*, p. 90.

⁵ *El capital*, libro I, capítulo VI.

⁶ Eli Heckscher: *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, *Ekonomisk Tidskrift*, 1919.

⁷ A. Emmanuel: *op. cit.*, p. 30.

⁸ A. Emmanuel: *op. cit.*, p. 192. Ver también *op. cit.*, pp. 112-119 y 189-206.

- ⁹ A. Emmanuel: *op. cit.*, pp. 109-111.
- ¹⁰ A. Emmanuel: *op. cit.*, pp. 122-126.
- ¹¹ Christian Palloix: *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, Maspero, 1969.
- ¹² C. Palloix. Ver especialmente pp. 23, 57, 130, 133-137, 154, 155, 175. Maurice Byé: *Les relations économiques internationales*.
- ¹³ N. Bujarin: *L'économie mondiale et l'impérialisme - Esquisse économique*, escrito en 1915, Ed. Anthropos, 1967, p. 32. Prefacio elogioso de Lenin. [En esp.: *La economía mundial y el imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 21, Córdoba, 1971.]
- ¹⁴ Preobrazhenski: *La nouvelle économique*. Paris, 1966, p. 142. [En esp.: *La nueva económica*, Cuadernos de Pasado y Presente, n° 17/18, Córdoba, 1970.]
- ¹⁵ C. Palloix: *op. cit.*, pp. 93 y 257-58.
- ¹⁶ C. Palloix: *op. cit.*, p. 105.
- ¹⁷ Giovanni Arrighi: *Labour Supplies in Historical Perspective: a Study of the Proletarianization of the African Peasantry in Rhodesia*, in G. Arrighi and J. S. Saul: *Ideology and development: essays on the political economy of Africa*, East Africa Publishing House, 1970. Ver igualmente G. Arrighi: *The Political Economy of Rhodesia*, Mouton, 1966.
- ¹⁸ W. A. Lewis: *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School, mayo 1954.
- ¹⁹ C. Palloix: *op. cit.*, p. 268 y sig.
- ²⁰ Catherine Coquery-Vidrovitch: *Recherches sur un mode de production africain*, La Pensée, abril 1969. Nos suscribimos por entero a esta tesis nueva e iluminadora; no se trata aquí de un modo de producción sino de una formación social africana compuesta de un modo de producción "aldeano" o tributario (a definir con mayor precisión) y de un comercio lejano.
- ²¹ Yves Lacoste: *Ibn Khaldoun*, Maspero, París, 1965.
- ²² Ver Eric Williams: *Capitalisme et esclavage*, Présence Africaine, 1968.
- ²³ Ver a este respecto nuestros estudios de casos concretos, especialmente *L'Economie du Maghreb*, tomo I: *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*, y, en colaboración con C. Coquery, la *Histoire économique du Congo 1880-1968*.
- ²⁴ Creemos haberlo demostrado en casos concretos. Ver Samir Amin: *Economie du Maghreb*, tomo II: *Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire*.
- ²⁵ Ver los últimos informes de la ONU sobre la situación en África, América latina y Asia; igualmente, Arthur Ewing: *Industry in Africa*, Londres, 1968.
- ²⁶ Ver Radovan Richta: *La Civilisation au carrefour*, Ed. Anthropos, París, 1969.
- ²⁷ A. Emmanuel: *op. cit.*, pp. 179 y 193.
- ²⁸ Expresión feliz debida a André G. Frank, mejor que la nuestra de "crecimiento sin desarrollo".

¹ Si André Gunder Frank [*Capitalismo y subdesarrollo en América latina*, Signos, Buenos Aires, 1970] alude al intercambio desigual, nunca propone una explicación teórica al respecto. Por otra parte, los economistas de Europa del Este se refieren sistemáticamente a la ley de los valores internacionales de Marx.

² Cf. el coloquio de Argelia (21-24 de marzo de 1969), la Jornada de estudios del C.E.R.M. del 6 de diciembre de 1969.

³ Henri Denis, *Le rôle des débouchés réalistes dans la croissance économique de l'Europe occidentale et des États-Unis d'Amérique*, Cahiers de l'I.S.E.A., serie P, N. 5, mayo de 1961, N. 113, pp. 3-89. *L'évolution séculaire des termes de l'échange entre l'Europe industrielle et les régions sous-développées. Un essai d'interprétation*, Cahiers de l'I.S.E.A., serie P, N. 7, diciembre de 1962, pp. 1-16.

⁴ Arghiri Emmanuel, *L'échange inégal*, Maspero, París, *Economie et socialisme*, N. 11, 1969. Se tendrán en cuenta también, sobre este tema, diferentes artículos del autor aparecidos en *Problèmes de planification*, N. 2, 1962 y N. 7, 1966.

⁵ Charles Bettelheim, "Échange international et développement régional", *Problèmes de Planification*, N. 2, 1962, 39 p. "Préface et remarques théoriques" en la obra de A. Emmanuel, *op. cit.*, pp. 9-21 y 297-341. [Traducido en este cuaderno bajo el título de *Intercambio internacional y desarrollo regional*.]

⁶ Serge Latouche, *La paupérisation a l'échelle mondiale*, tesis, París, 1966. *L'échange inégal et la question des débouchés*, doc. mimeografiado, Seminario Aftalión, París, 1968.

⁷ Christian Palloix, *Problème de la croissance en économie ouverte*, Maspero, París, *Economie et socialisme: Documents, Etudes et Recherches*, N. 1, 1969.

⁸ Cf. V. I. Lenin, *Caracterización del romanticismo económico*, *Obras Completas*, Editorial Cartago, Buenos Aires, tomo II, pp. 152-153: "El romántico dice: los capitalistas no pueden consumir la plusvalía; en consecuencia, tienen que darle salida en el extranjero. Y aquí cabe la pregunta: ¿acaso los capitalistas entregan gratuitamente sus productos al extranjero, o los arrojan al mar? Los venden, es decir, obtienen un equivalente; exportan sus productos, importando otros a cambio de ellos." (La bastardilla es nuestra, C. P.)

⁹ Cf. Karl Marx: *Fondements de la critique de l'économie politique*, Anthropos, París, tomo I, pp. 222-223. [En esp. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*, Siglo XXI, Argentina, Buenos Aires, 1971.]

¹⁰ Cf. los análisis del tipo Singer-Prebisch.

¹¹ Tomemos la precaución de recordar lo que Marx entendía por "sociedad": "La sociedad no se compone de individuos; ella expresa la suma de las relaciones y las condiciones en las cuales se encuentran esos individuos unos enfrente de otros", en *Fondements de la critique de l'économie politique*, *op. cit.*, tomo I, p. 212.

¹² Tanto en los *Fondements de la critique de l'économie poli-*

tique como en *El capital* (Editions Sociales, París, 1950, 6 vols.), el campo de la economía política aparece como sito en la producción, la circulación, el reparto (distribución), la realización del producto social, sobre la base de las relaciones de producción y del nivel de las fuerzas productivas.

¹³ Es la posición muy conocida de Althusser, en el sentido en que él entiende el marxismo y la economía política.

¹⁴ Un marxista como Henri Denis no repudiaría semejante visión.

¹⁵ Lucien Sève: *Marxisme et théorie de la personnalité*, Editions Sociales, París, 1969, pp. 34-35.

¹⁶ Economistas marxistas como J. Bénard y H. Denis en Francia. Kantorovich y Novozilov en la URSS, reflejan esta evolución hacia la escuela del cálculo económico. Observemos que sus trabajos —no obstante su innegable fuente marxista— son favorablemente acogidos por la escuela empirista, puesto que son llevados necesariamente a ubicarse en el terreno de esta escuela.

¹⁷ Karl Marx, *Fondements de la critique de l'économie politique*, op. cit., tomo I, p. 29 (pasaje que se titula: *La méthode de l'économie politique*). [En esp. v. Karl Marx, *Introducción general a la crítica de la economía política*, Cuadernos del Pasado y Presente, N° 1, Córdoba, 1971.]

¹⁸ Karl Marx, *ibid.*, tomo I, p. 30.

¹⁹ Karl Marx, *ibid.*, p. 30.

²⁰ Karl Marx, *ibid.*, p. 38.

²¹ Karl Marx: *El capital*, libro III, p. 45, FCE, México, 1946.

²² Cf. nuestra intervención en la jornada del 6 de diciembre de 1969 del C.E.R.M. sobre "el imperialismo".

²³ Cf. A. Emmanuel: "L'échange inégal", op. cit., p. 146 y ss., p. 153 y ss.

²⁴ Cr. Piero Sraffa: *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1963. [Hay edición en español: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Ediciones Oikos-Tau, Barcelona, 1966.]

²⁵ Karl Marx insistió, en *El capital*, en la determinación nueva y completa de todos los componentes del producto social. Cf. [Libro III, p. 243, edición citada.]

²⁶ A. Emmanuel, op. cit., p. 76.

²⁷ A. Emmanuel podría hacer valer en su provecho esta frase de Engels sobre el precio de producción: "En otros términos: la ley del valor de Marx rige con carácter general, en la medida en que rigen siempre las leyes económicas, para todo el período de la producción simple de mercancías; es decir, hasta el momento en que ésta es modificada por la aparición de la forma de producción capitalista... La ley del valor de Marx, tiene, pues, una vigencia económica general, la cual abarca todo el período que va desde los comienzos del cambio... hasta el siglo XV de nuestra era." *Complemento al prólogo del Libro III* [Libro III, p. 33, edición citada].

²⁸ La tasa de ganancias $p' = \frac{PV}{C + V}$. Como C aumenta, decre-

ce p' .

²⁹ Karl Marx: *op. cit.*, libro III, p. 180, edición citada.

³⁰ Karl Marx, recordémoslo, señaló que los esquemas de la reproducción ampliada son la unidad del proceso de producción y del proceso de circulación, fuera de las determinaciones nuevas mantenidas por su propia unidad. Ellos son, ante todo, una abstracción vacía de las contradicciones.

³¹ Cf. Karl Marx: *El capital*, libro III, pp. 236-239, edición citada.

³² La teoría del valor internacional aparece en el libro I de *El capital*.

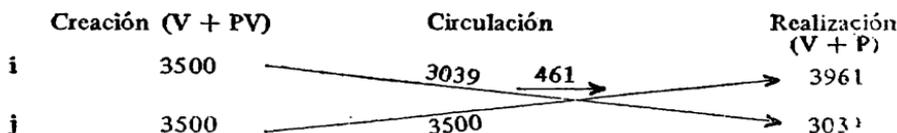
³³ A. Emmanuel: "Démystifier les antagonismes entre les nations", *Politique Aujourd'hui*, N. 1, 1970, p. 94.

³⁴ Sobre el conjunto de este punto, conviene consultar la tesis fundamental de A. Emmanuel: *L'échange inégal*, *op. cit.*, pp. 86-141.

³⁵ Cf. C. Bettelheim: *Échange international et développement régional*, art. citado.

³⁶ Cf. nuestra obra: *Problèmes de la croissance en économie euverte*, *op. cit.*

³⁷ Para calcular la tasa de los intercambios, hay que distinguir la creación, la circulación y la realización según el siguiente esquema:



siendo que 3039 u.t. de i se intercambian por 3500 u.t. de j.

³⁸ La colonización es el modo de creación y de movilización del excedente en las economías precapitalistas del siglo XIX. Las economías capitalistas se conforman con el intercambio liberal —ejemplo de Portugal, España, Japón, etc.— cada vez que la movilización es obtenida por el solo respeto de las leyes del mercado.

³⁹ A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 111.

⁴⁰ A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 118.

⁴¹ Cf. Karl Marx: *El capital*, Editions Sociales, París, tomo II, pp. 230-231.

⁴² Cf., por ejemplo, G. Goncol: "A propos de la théorie marxiste de la valeur", *Études économiques*, n° 95-96, 1956, pp. 74-90. M. Horowitz: "A propos de certaines particularités et de certaines limitations de la loi de la valeur dans le commerce extérieur socialiste", *Études économiques*, N° 112-113, 1958, pp. 81-91. G. Kohlmeier: "Rôle et développement du commerce extérieur dans les modes de production socialiste et capitaliste". *Études économiques*, n° 145, 1963, pp. 19-68.

⁴³ G. Goncol, art. citado, p. 82.

⁴⁴ Cf. Paul Bairoch: *Diagnostic de l'évolution économique du tiers monde - 1900-1966*, Gauthier-Villars éditeurs, París, 1967.

⁴⁵ Cf. Paul Bairoch, *op. cit.*

⁴⁶ Cf. A. Emmanuel, *op. cit.*, p. 264 y ss.

⁴⁷ Radovan Richta: "Révolution scientifique et technique et transformations sociales", *L'homme et la société*, N. 3, marzo de 1967, p. 90.

⁴⁸ *Idem*, p. 91.

⁴⁹ Agreguemos que estas observaciones no cuestionan en absoluto numerosos puntos positivos de la tesis de A. Emmanuel; asimismo, aprovechamos para saludar de paso su aporte innegable a la teoría marxista.

ARGHIRI EMMANUEL

El problema del intercambio desigual

¹ Se trata del manuscrito "Absolute Value and Exchangeable Value", redactado en agosto de 1823 y publicado por Piero Sraffa en *Works*, 1951, vol. iv, pp. 361-412. [En esp. véase, David Ricardo, *Obras*, cit. t. iv, pp. 361-412.]

² Así como en su carta a Mac Culloch del 13 de junio de 1920: "A veces pienso que, si tuviera que volver a escribir el capítulo sobre el valor, reconocería el hecho de que el valor relativo de las mercancías está determinado por dos factores en lugar de uno, sobre todo por la cantidad relativa de trabajo necesario para producir aquéllas y por la tasa de ganancia para el tiempo durante el cual permanece inmovilizado el capital y hasta que las mercancías sean llevadas al mercado. Es posible que, de haberlo hecho, me habría parecido que las dificultades son poco más o menos tan grandes en un tratamiento de ese tipo como en el que adopté."

³ Acerca de la antinomia entre valor absoluto y valor relativo, véase el libro de Werner Hofmann titulado *Wert und Preislehre*, Berlín, 1964. El autor me hizo el honor de enviarme su manuscrito, y yo le expresé mi desacuerdo sobre este problema. Hoy reconozco de buen grado que yo estaba en un error.

⁴ *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, 1956, pp. 128-130. [Hay edición en español: *Teoría del Desarrollo Capitalista*, México, 1945, p. 143.]

⁵ Robert Guihéneuf va tan lejos por el camino de esta asimilación, que en su libro *La Théorie Marxiste de la Valeur* se decide a emplear de manera sistemática la palabra *precio*, así, a secas, en lugar de *precio de producción*. Si he leído bien su libro, el término *precio de producción* no figura en parte alguna, excepto, claro está, cuando cita a Marx. Resulta un tanto asombroso que Palloix adopte el mismo camino, cuando tan bien había explicado al comienzo de su escrito la diferencia entre los términos del intercambio y el intercambio desigual: los primeros incumben a la coyuntura; el segundo, a la estructura.

* Aparentemente, con la adjunción de $r = 5A + 10B / 90A + 80B$ hay tres ecuaciones, pero no hay más que dos independientes.

7 Obsérvese que en el caso general hemos adicionado c y v . En efecto, nada lo prohíbe, puesto que de cada producto tomado aparte las cantidades consumidas como *inputs* materiales de la producción (capital constante consumido) y las consumidas por los obreros son cantidades homogéneas antes de toda reducción por los precios. Es un simple problema de presentación más concisa.

8 Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1963. [Hay edición en español: *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Ediciones Oikos-Tau, Barcelona, España, 1966.]

9 La simple adición del trabajo pasado al trabajo vivo sin tomar en cuenta el coeficiente representado por la duración, es decir, sin tomar en cuenta la importancia relativa del capital fijo, ha conducido en la Unión Soviética y otros países del este europeo a la absurdidad de los "costos propios" y a todo ese despilfarro de los equipamientos que han denunciado las diferentes "reformas económicas". Por supuesto, esto no significa que todo lo que las reformas han sugerido o aplicado sea correcto.

10 Los marxistas habrían quizá ganado con mayor facilidad su pleito contra los marginalistas si hubiesen admitido que el tiempo es efectivamente un factor independiente de las relaciones sociales de producción, mostrando que el hecho de la apropiación de este factor por cierta clase social depende a su vez de determinado modo histórico de producción, en lugar de atrincherarse en la imposible posición de que el trabajo es el único factor creador de valor de cambio o de valor.

11 Es interesante a este respecto la discusión de Guihéneuf con Goblot. Este último había dicho: "La cantidad de esfuerzo humano que representa el producto no le interesa al traficante". Y Guihéneuf respondió: "Con semejante criterio la tierra nunca habría dejado de ser chata e inmóvil". Por lo tanto, el valor es para Guihéneuf una propiedad tan natural y tan inherente a la mercancía como la forma y el movimiento rotativo de la tierra. Olvida que la tierra no necesita del hombre ni del pensamiento de éste para ser móvil y esférica, mientras que las mercancías no pueden intercambiarse ni tener valor sin que los hombres y su pensamiento se inmiscuyan. No, claro está, el pensamiento del economista cuando razona sobre el comportamiento del traficante, sino el pensamiento del traficante cuando piensa en su tráfico, en el momento del tráfico; dicho de otro modo, en su praxis. "El noventa por ciento de todos los errores—escribía Preobrazhenski— de la incomprensión y de las torturas cerebrales que origina el estudio de Marx proviene, entre los jóvenes, de una manera naturalista de comprender la ley del valor. Habiendo asimilado formalmente el hecho de que las categorías son relaciones de los hombres entre sí, muchos jóvenes se obstinan en comprenderlas como si fueran categorías de cosas..." (*Nouvelle Économique*, París, 1966, p. 212.) "...las relaciones [de las mer-

cancias] —escribía Plejánov— en una *operación de intercambio* no hacen sino expresar las relaciones de los *trabajadores* entre sí (de productores de mercancías) *dentro del proceso social de producción*. Por consiguiente, el valor de las mercancías no hace otra cosa que expresar la relación del trabajo de su productor con el conjunto del proceso productivo. De ello se sigue que el valor es una relación social de producción. A menudo se lo considera como una propiedad inherente a las cosas. Es una ‘ilusión.’ (Subrayado por Plejánov.) Según Lenin, justamente en esto estriba la primera superación que efectúa Marx de la economía política de Adam Smith y Ricardo: “Allí donde los economistas burgueses veían relaciones entre objetos (cambio de una mercancía por otra), Marx descubrió *relaciones entre hombres*. El intercambio de mercancías expresa el vínculo establecido por intermedio del mercado entre los productores aislados” (subrayado por Lenin: “Tres fuentes y tres partes integrantes del marxismo”, *Obras completas*, t. XIX).

¹² Los propios marginalistas admiten explícitamente que toda fijación extraeconómica de los salarios por la acción política o sindical nos lleva a una situación subóptima. Pero en tal caso se plantea este problema: ¿qué sentido puede tener semejante teoría en un mundo donde el salario se halla siempre, en todas partes y sin la menor excepción, fijado por vías extraeconómicas? Lo más sorprendente es que Charles Bettelheim acepta mi crítica de la división internacional del trabajo sobre la base de los costos comparados, en tanto rechaza toda idea de salario —variable independiente— y hasta llega a decir categóricamente que el salario es un precio como cualquier otro (véase su artículo en *Le Monde* del 11-XI-1969). Ahora bien, el único argumento que fundamenta mi crítica de la división internacional del trabajo es, precisamente, que el salario es una variable independiente. Si esto no fuera justo, si el salario fuese un precio como cualquier otro, entonces mi crítica se vendría abajo y la división internacional del trabajo sobre la base de los costos comparados conduciría al óptimo mundial, como lo demuestran Ricardo por una parte y Heckscher-Ohlin por la otra. Basta admitir que las rarezas relativas de los factores determinan sus precios para que los costos comparados conforme a sus precios conduzcan al óptimo.

¹³ Así, por ejemplo, Raymond Cartier escribía en *Macht* del 4 de julio: “Las leyes económicas son la simplicidad misma. Una de las más simples es la que vincula estrechamente al salario efectivo con la productividad.”

¹⁴ Hace poco tiempo Nixon adhirió a los puntos de vista de los medios proteccionistas y decidió proteger la industria textil de los Estados Unidos mediante una contingentación, medida aun más vigorosa que los subsidios y la protección aduanera.

Nota del Editor

Los trabajos que forman parte del presente cuaderno fueron tomados de las siguientes publicaciones:

1. Arghiri Emmanuel, Exposición de la Sorbona, 6ª Sección de la EPHE el 18 de diciembre de 1962. Publicado en *Problemes de Planification*, nº 2. Traducción de María Teresa Poyrazián.

2. Charles Bettelheim, "Échange International et Développement Regional" en *Problemes de Planification*, nº 2. Traducción de María Teresa Poyrazián.

3. Samir Amin, "Le commerce international et les flux internationaux de capitaux", en *L'homme et la société*, nº 15, 1970. Traducción de René Palacios More.

4. Christian Palloix, "La question de l'échange inégal - Une critique de l'économie politique", en *L'homme et la société*, nº 18, 1970. Traducción de René Palacios More.

5. Arghiri Emmanuel, "La question de l'échange inégal", en *L'homme et la société*, nº 18, 1970. Traducción de Hugo Acevedo.

6. Emmanuel/Bettelheim, "Deux thèses sur les 'salaire' se réclamant du marxisme", *Le Monde*, 27 novembre/3 décembre 1969. Traducción de Pablo Gerchunof.

ÍNDICE

ADVERTENCIA, *por* PABLO GERCHUNOFF v

EL INTERCAMBIO DESIGUAL, *por* ARGHIRI EMMANUEL I

i. Introducción, 1; ii. Estimaciones cuantitativas, 2; iii. Paso de un estado de hecho a un litigio mundial, 3; iv. El intercambio desigual en el nivel del pensamiento teórico; v. Construcción de un modelo de intercambio a partir de los esquemas de la cuota general de ganancia de Marx, 15; vi. Límites del esquema, o sea, límites del intercambio desigual, 16; vii. Esquema del "intercambio desigual" y definición, 18; viii. Efecto dual de un aumento de los salarios en los países industrializados, 20; ix. Comprobaciones generales, 21; x. Industrialización sin aumento de los salarios, 21; xi. Implicaciones, 22; xii. Algunos interrogantes, 27; Nota bene, 28; Bibliografía, 32

INTERCAMBIO INTERNACIONAL Y DESARROLLO REGIONAL, *por* CHARLES BETTELHEIM 33

i. Dos tipos de intercambio desigual, 33; ii. Algunos problemas a estudiar, 35

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITALES, *por* SAMIR AMIN 63

i. La teoría del intercambio internacional, 70; ii. Las formas de la especialización internacional y los términos del intercambio, 89

LA CUESTIÓN DEL INTERCAMBIO DESIGUAL. UNA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA, *por* CHRISTIAN PALLOIX 97

i. ¿Adónde va la economía política?, 99; ii. Del valor-trabajo al precio de producción en economía cerrada en razón de las contradicciones del MPC de las economías dominantes, 105; iii. Del valor internacional al precio de producción en el espacio internacional, bajo el modo de producción capitalista en el estadio competitivo, 113; iv. La ley del intercambio desigual bajo el capitalismo monopolista, 126

EL PROBLEMA DEL INTERCAMBIO DESIGUAL, <i>por</i> ARGHIRI EMMANUEL	131
EL PROLETARIADO DE LOS PAÍSES PRIVILEGIADOS PARTICIPA EN LA EXPLOTACIÓN DEL TERCER MUNDO, <i>por</i> ARGHIRI EMMANUEL	163
LOS TRABAJADORES DE LOS PAÍSES RICOS Y POBRES TIENEN INTERESES SOLIDARIOS, <i>por</i> CHARLES BETTELHEIM	169
NOTAS	175
NOTA DEL EDITOR	192



**papel ediciones crema de fábrica de papel san juan, s. a.
impreso en offset marvi, s. a.
calle leiria 72 - méxico 13, d. f.
dos mil ejemplares y sobrantes para reposición
12 de junio de 1980.**