

86
2ej.



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

*Ley del Valor y Mercado Mundial
Contribución a la Crítica de la
Teoría Pura del Comercio
Internacional*

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P r e s e n t a :

ANTONIO SANCHEZ PEREYRA

Ciudad Universitaria, México, D. F.

Septiembre 1992

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1	11
1.1. Adam Smith y las <<Ventajas absolutas>>.....	13
1.1.2. Terminos de Intercambio y Transferencias de Valor..	23
1.2. David Ricardo y las <<Ventajas Comparativas>>.....	29
1.2.1. Efectos del comercio exterior en la economía nacional.....	29
1.2.2. <<Ventajas Comparativas>> y Ley del Valor.....	35
1.2.2.1. El Principio de las <<Ventajas Comparativas>>....	36
1.2.2.2. Ley del Valor y Movilidad del Capital.....	47
1.2.3. <<Ventajas Comparativas>> y Teoría del Dinero.....	65
1.3. John Stuart Mill y la <<Ley de los Valores Internacionales>>. Apuntes sobre la evolución de la teoría de las <<Ventajas Comparativas>>.....	87
CAPITULO 2	100
2.1. Sobre la propuesta de A. Emmanuel de aplicación de la teoría del valor al comercio internacional y la teoría del intercambio desigual <<en sentido estricto>>.....	100
2.1.1. Sobre la teoría del valor-reclamo.....	117
2.2. Contribución para la reconstrucción de una teoría marxista del Valor Internacional.....	130
2.2.1. Consideraciones sobre la concurrencia intra-ramal a nivel mundial.....	143
2.2.2. Consideraciones sobre la concurrencia inter-ramal a nivel mundial.....	152
CONSIDERACIONES FINALES	160
BIBLIOGRAFIA	164

INTRODUCCION.

La profundidad de los cambios registrados durante la década de los 80's en la economía mundial -encapsulados en fórmulas diversas tales como <<internacionalización>>, <<globalización>>, <<mercomunes>>, <<nuevos bloques económicos>>, etc.- y en particular el Tratado de Libre Comercio E.E.U.U.-Canadá-México en tanto que proceso que ocupa un lugar protágónico dentro de las expectativas económicas de nuestro país, arrojan entre uno de sus saldos la necesidad de profundizar la reflexión sobre los fundamentos y leyes que rigen las relaciones económicas internacionales.

Ahora bien, la pertinencia de un trabajo que como el nuestro intenta abordar este objeto de estudio desde el enfoque metodológico de la *Crítica de la Economía Política* no obedece tan sólo a la apremiante necesidad de elaborar una interpretación alternativa del mismo, sobre todo en momentos en que, también como resultado de los procesos vividos durante la década y que apunta con celeridad hacia los 90's, la ideología de la así llamada Revolución Conservadora parece gozar de una amplia aceptación y difusión en su distorsión del curso de los acontecimientos reales pues, en contraposición a la armonía que destilan los discursos sobre la globalidad y el multilateralismo, el escenario de la post-guerra fría con su agudizada guerra comercial y sus secuelas de aislacionismo y regionalismo, el estrepitoso derrumbe del Imperio soviético y la consecuente desarticulación de su contraparte Occidental, parece acercarse más a un mundo orwelliano en donde la única caracterización plausible es la de su incertidumbre. Sin embargo no es esta tarea de desmitificación teórica tan compleja y actual, meritoria por supuesto de un trabajo que solo puede asumirse mediante el debate

colectivo, a la que nos avocamos en este trabajo. Nuestro objeto de estudio es en realidad más básico y elemental, y por eso mismo, indispensable para estar en condiciones de emprender una iniciativa como la expuesta, pues entronca con lo que constituye una añeja deuda del marxismo con su propia coherencia teórica y con el desarrollo de la teoría económica, ante el cual se erige como su <<Crítica>>. Nos referimos a la necesidad de integrar el Valor Internacional en su teoría general del valor, o lo que es lo mismo, la conceptualización sobre el conjunto de modificaciones que la ley del valor ha de observar en su aplicación al ámbito mundial.

Este <<vacío>> teórico que ya hacía notar Ohlin¹ en forma de reclamo y desafío, se remonta al propio carácter incompleto de la obra de Marx, pues de acuero al plan original de la misma, *El Capital* es apenas el primer libro, inacabado él también, de seis en total, de los cuales las temáticas del *comercio exterior* y el *mercado mundial* estarían reservadas para el quinto y sexto libros respectivamente².

¹<<El hecho de que los economistas clásicos hayan escogido desandar el camino, al tratar el comercio internacional y razonar como si la teoría del valor-trabajo no exigiera ninguna modificación, parece confirmar la opinión de que ninguna modificación real había tenido lugar. Hay otro hecho que nos coloca en esta dirección: el de que los autores posteriores no han tratado jamás de elaborar una teoría del comercio internacional sobre la base de la forma modificada del valor de la doctrina clásica, en lugar de su forma original>> (B. OHLIN, *Inter-regional and International Trade*; citado por EMMANUEL, A., en *El Intercambio Desigual, Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*, S. XXI, México, 1972, pp. 37.

²<<Ha querido la ironía de la historia que al economista con mayor proyección internacional y con el mayor compromiso político internacionalista, no le fuese dado hacer aportes de importancia a la teoría del comercio exterior, a pesar de que confería la máxima importancia a las conexiones internacionales en el marco del desarrollo del capitalismo. Confirma lo que decimos la escasez de los comentarios de los economistas "académicos" en relación con la teoría marxiana del comercio exterior>> (KUHNE, Karl, *Economía y Marxismo 3*, Grijalbo, Colección Instrumentos No. 13, Barcelona, 1973, pp. 159). Aunque también es cierto que el hecho de que Marx no haya podido hacer de la economía internacional el objeto de estudio central en alguna de sus investigaciones, no significa que carezca, en modo alguno, de planteamientos al respecto. En realidad toda su teoría económica es concebida, desde el *Manifiesto Comunista* hasta *El Capital*, apuntando siempre hacia la necesidad de la internacionalización de las relaciones de producción capitalistas. En este sentido nos parece justo el comentario de O. Caputo: <<Comúnmente en la bibliografía sobre el tema, se dice que Marx tiene sólo algunas referencias al pasar sobre las relaciones económicas internacionales y sobre todo el

Además, resulta sorprendente la escasa problematización del tema por parte de los autores marxistas posteriores, pues a excepción del trabajo de A. Emmanuel, por lo demás plagado de insuficiencias, y la polémica que suscitó a finales de los años 60's, las referencias al problema del comercio internacional son más bien de carácter marginal. Dada la importancia que ocupa la teoría del valor dentro del sistema económico marxista era de esperarse que los teóricos adscritos a esta corriente hubiesen acudido desde hace tiempo a saldar este problema, sin embargo no ha ocurrido así. En este caso debemos citar una razón de peso que ha contribuido para que esta carencia se continúe en el tiempo: el descrédito en el que ha caído la ley del valor al interior de la misma teoría marxista. Bien apunta Anwar Shaikh³ que el desarrollo de las teorías del imperialismo, sobre todo en algunas de sus versiones, ha ocurrido generalmente en detrimento de la importancia otorgada al papel de la ley del valor, pues el Imperialismo entendido como una prolongación internacional del capital monopolista implica una formación de precios regulada por otras leyes. Una vez el capitalismo, se dice, ha entrado en su fase monopolista, es de común acuerdo entre marxistas y no-marxistas el que las leyes de formación de precios en el <<capitalismo competitivo>> deben ser abandonadas: <<El aspecto más serio del monopolio desde un punto de vista analítico es que las discrepancias entre el precio y el valor del monopolio no

comercio exterior; algunos, incluso, califican estas referencias como "caros pasajes". Justifican a Marx diciendo que no alcanzó a terminar su obra que según sus planes incluía el estudio del comercio mundial y de la economía mundial. Lo primero que hemos constatado es el carácter bastante parcial de dicha afirmación. Si bien es cierto que Marx no alcanzó a terminar los planes que tenía proyectados, existen grandes y ricos desarrollos sobre relaciones económicas internacionales que si se agruparían, posiblemente lograrían una dimensión similar a medio tomo de *El Capital*>> (CAPUTO, Orlando, *Las relaciones Económicas Internacionales en Marx*, DEP-FE, UNAM, Enero de 1980, mimeo, pp. 1).

³SHAIKH, Anwar, *Sobre las leyes del Intercambio Internacional, en Críticas de la Economía Política*, No. 10, Ed. El Caballito, México, Ene-Mar 1979.

están sujetas a reglas generales»⁴. Así que no solo ha sucedido que la evolución de la teorización marxista sobre la economía mundial ha relegado el problema de la relación entre comercio internacional y la ley del valor, sino que más bien, incluso, el desarrollo de la una se ha dado a costa de la otra: no solo se ha relegado a la ley del valor en su aplicación internacional sino que más aún, ésta ha perdido vigencia tanto a nivel nacional e internacional.

Ahora bien, mientras que en el marxismo la problemática permanece como deuda pendiente, dentro la evolución de la teoría económica convencional la cuestión del comercio exterior constituye uno de los puntos de mayor convergencia y consenso, lo cual se hace patente en la perennidad de la que ha gozado, en el transcurso de las distintas formulaciones sobre el problema, la <<Ley de los Costos Comparativos>> de Ricardo. Conscientes del grado de generalidad de esta aseveración y haciendo abstracción del conjunto de modificaciones que dicha Ley ha registrado a través del tiempo y sobre todo del significado de las mismas, existe sin embargo un hilo conductor que nos permite hablar de una continuidad fundamental: el hecho de que la teoría del valor ha sido descartada como principio explicativo en lo que a la economía internacional se refiere. Es precisamente este hecho el que permite establecer un nexo entre la Escuela Clásica y la Neoclásica, sobre todo si tenemos presente que a ésta última habría de denominarla más bien, en arreglo a su hostilidad respecto del concepto clásico de valor, como <<Anti-clásica>>⁵.

⁴SWEETZ, P., citado por SHAIKH, A., *op. cit.*, pp. 15.

⁵Emmanuel comienza así la *Introducción* de su obra sobre *El Intercambio Desigual*: <<Los que han examinado la historia de las doctrinas económicas a lo largo de alrededor de 150 años, han quedado perplejos por la extraordinaria fortuna de la teoría de los costos comparativos>>.

<<En una disciplina en la que casi nadie está de acuerdo con nadie, ni en el espacio ni en el tiempo; en la que casi nada es universal; en la que cada generación de sabios transforma las verdades académicas en paradojas y las paradojas en reglas básicas; en lo que todo es diverso y contradictorio, incluso las categorías y los conceptos, y en la que el diálogo mismo se torna imposible por la falta de un lenguaje común, el célebre teorema de Ricardo surge del caos como una verdad inquebrantable, sino en sus aplicaciones e

En fin, creemos que con estas líneas hemos justificado la pertinencia de la investigación que ahora presentamos a la vez de limitamos nuestro objeto de estudio no sin antes aclarar los siguientes puntos:

1. Dado que nuestra investigación tiene como objeto privilegiado de estudio la *formación del valor internacional*, hemos de examinar el conjunto de modificaciones por las que el *valor nacional* transita en su *transformación en precio de producción mundial*, y con ello el problema de la formación de una *tasa media mundial de ganancia*. Por ello es que hemos enfatizado la problematización sobre el papel que desempeña la *movilidad de los <<factores de la producción>>* -capital y trabajo-. Este problema es de suma importancia dado que es precisamente la inmovilidad internacional del capital lo que lleva a Ricardo a prescindir de la ley del valor al tratar el comercio exterior, y lo que, igualmente, lo conducirá a distinguir el comercio interior del comercio exterior. En efecto, a parir del grado de movilidad o inmovilidad de los factores de la producción es que se definirá el tipo de legalidad que gobierna el intercambio. Los <<Costos Comparativos>> son para Ricardo la ley que sustituye al valor en el ámbito internacional debido a la dificultad, para él absoluta, con la que el capital se traslada de una nación a otra. En cambio, mientras que Ricardo reserva a la ley del valor validez dentro del comercio interior, la adopción marginalista de las <<ventajas comparativas>>, en la medida en que desconoce validez alguna a dicha ley emprende el camino inverso:

incidencias, al menos en sus fundamentos>>; por ello es que <<Los detractores más enérgicos, la escuela Austríaca, los marginalistas, han puesto en duda y han demolido la obra completa de Ricardo, salvo el capítulo sobre el comercio exterior>> (EMMANUEL, A., op. cit., pp. 3). Y considerando que el mismo teórico del valor, Ricardo, se encarga de imposibilitar la <<extensión>> del mismo al intercambio internacional, es cierto también que <<En una disciplina en la que las posiciones doctrinarias se definen, por lo general, a partir de la posición que se asuma en cuanto al valor de las mercancías, los adversarios irreconciliables de la teoría del valor-trabajo han visto naturalmente, en la inaplicabilidad de la ley dentro del dominio del comercio internacional, una suerte de reconocimiento de inaplicabilidad presentado por el fundador mismo de la teoría, que parece muy a propósito para llevar agua a su molino>> (Ibidem, pp. 8).

indeferencia el comercio exterior del interior⁶.

2. Una grave limitación de este trabajo es la carencia de la teorización sobre el *dinero mundial* y la *circulación monetaria mundial*. Evidentemente no podemos abordar el conjunto de modificaciones que permite trasladar la ley del valor a nivel internacional sin que este considerado el problema de la relación entre los distintos sistemas monetarios nacionales. Estamos conscientes de que las conclusiones a las que aquí arribemos son completamente provisionales, e incluso corren el riesgo de ser revocadas, hasta el momento en que deje de estar pendiente el

⁶<Así Harbeler, <<hablando con rigor, no es posible, ni esencial, trazar una tajante distinción entre los problemas de comercio exterior e interior. Al examinar las alegadas peculiaridades del primero, comprobamos que se trata de diferencias de grado más bien que diferencias cualitativas que justifiquen una rígida división teórica>>, y más adelante agrega que <<En el curso del desarrollo de la teoría, la separación artificial de la teoría del comercio internacional y la teoría general del valor y los precios, de la "teoría de los valores internacionales" y de los "valores internos", ha desaparecido gradualmente, para convertirse la teoría del comercio internacional en una parte de la teoría general aplicada a los problemas internacionales. Históricamente, en ese proceso de asimilación de la teoría del comercio internacional por el cuerpo de la teoría general, aquélla ha sido a menudo la exploradora y creadora de nuevos instrumentos analíticos que luego fueron empleados con propósitos teóricos generales. Esto es particularmente cierto en las primeras fases, cuando el progreso de la teoría general estaba trabado por la adhesión a los principios de la teoría del valor-trabajo. En la esfera internacional la teoría del valor-trabajo no podía ser aplicada. Esto explica por qué la teoría de los costos comparados se ha mantenido mucho mejor que otros aspectos de la antigua teoría clásica>> (HARBELER, Gottfried, *Un examen de la teoría del comercio internacional*, Editorial del Instituto, Cuadernos del Instituto 3, 1965, pp. 13).

Emmanuel por su parte se refiere así al problema: <<...no existe ninguna posición formal a favor de una perecuación general de los salarios y de las ganancias en el mundo. Por lo tanto, hay dos grandes categorías de economistas: los que no creen en esta perecuación en el interior de la nación y aceptan a fortiori y con alegría la ausencia de esta perecuación en el exterior, y aquellos que, por lo contrario, creen en la existencia de esta perecuación dentro de los límites pero la rechazan fuera de ellos. Los primeros no admiten generalmente la necesidad de una teoría especial del valor internacional, siendo su teoría del valor lo suficientemente "general" como para englobar los intercambios exteriores... Los segundos construyen dos teorías diferentes: una para el valor nacional y otra para el valor internacional. En la primera son los costos los que determinan el precio, en la segunda son los precios los que determinan los costos; los precios determinándose a su vez, como dice J. St. Mill, según una ley anterior a la ley del valor-trabajo: la de la oferta y la demanda. En cierto sentido, el valor internacional constituye entonces una excepción al igual que las demás excepciones que ya se producen en el marco de la nación, y justamente ahí donde la movilidad de los factores no puede actuar: obras de arte, piezas de coleccionistas, etc.>> (EMMANUEL, A., *op. cit.*, pp. 78).

problema de la elaboración de una teoría del dinero mundial basada en la ley del valor.

3. Por otra parte hemos de aclarar que <<aplicar>> la ley del valor internacionalmente no implica hacerlo exclusivamente en el terreno del comercio mundial. Nuestro objeto de estudio en este momento es efectivamente éste, pero con ello no pretendemos que la única manifestación mundial del valor ocurre en la esfera de la circulación. La circulación mundial de mercancías, esto es, el comercio internacional es tan solo una parte de la compleja dinámica económica mundial. Por ello nos parece erróneo el enfoque *circulacionista* que pretende reducir el valor a este único ámbito, incluso si se lo hace para demostrar que el intercambio esta regido por la producción. Podría parecer que Marx mismo habla solamente del valor para referirse a problemas circulatorios, sin embargo, del entendimiento más elemental de su teoría se deduce que el valor esta presente y se desarrolla a través de toda su obra y que en su manifestación específicamente capitalista el valor no puede ser entendido sino como *acumulación de capital*. En este sentido nos alineamos completamente en la orientación metodológica esbozada por O. Caputo: <<El Comercio internacional no puede ser estudiado como un fenómeno que se circunscribe a la esfera sólo de la circulación y específicamente al cambio y a la determinación de los precios internacionales. No es una esfera independiente y encerrada en sí misma. El comercio internacional debe estudiarse como una fase del proceso único de valorización de capital a nivel internacional, relacionado directamente con la producción en los diferentes países, con la internacionalización del capital productivo e internacionalización del capital dinero, comprendido éste y todas las formas del capital bajo el predominio actual del capital financiero. Además, el comercio internacional debe estar vinculado al comportamiento del dinero mundial o de las monedas que cumplen ese papel, ya que en ellas las mercancías expresan

su valor a través de los precios internacionales>>'.⁷

4. A parte de las importantes implicaciones que sobre la tasa de ganancia y el nivel de acumulación ejerce el comercio exterior, tal y como fue tratado el problema por Marx, es común entre los marxistas referirse al comercio internacional en ocasión de exponer la especificidad de la relación comercial entre el centro y la periferia, relación que ha sido caracterizada y conceptualizada a través de las múltiples versiones de la teoría del intercambio desigual. Conscientes de que la teoría del comercio internacional, incluso en su fundamentación marxista, no se reduce a la explicación de la evolución de los términos de intercambio entre el mundo desarrollado y el subdesarrollado y que cuantitativamente los principales flujos comerciales transitan entre los propios países desarrollados, lo cierto es que nuestra investigación no escapa a esta tendencia. En realidad creemos que ello es hasta cierto punto inevitable y plenamente justificable en la medida en que la teoría convencional del comercio internacional esta empeñada en presentar a éste cómo un mecanismo democrático y neutral de desarrollo, en donde los protagonistas participan en condiciones de igualdad, o bien, en el que la desigualdad que pudiera existir entre ellos no impide sino promueve el progreso recíproco. Sin precipitarse en posiciones que en contrapartida hagan del mero comercio el verdugo de los países subdesarrollados, o bien su único verdugo, lo importante es que la teoría del valor en su aplicación internacional ofrece una veta de problematización que no existe en la teoría convencional. Al examinar al intercambio internacional como una realidad biplanar en la que fluyen tanto valores de uso como valores existen las condiciones como para examinar no solo el sentido de los primeros sino el del los segundos, es decir, el de la distribución internacional del valor.

⁷CAPUTO, O., Comercio Internacional, Intercambio Desigual y NOEI, en Investigación Económica 157, jul-sept. 1981, FE-UNAM, pp. 161.

Así, por ejemplo, para Ernest Mandel el papel del intercambio desigual dentro de la dinámica económica mundial ha ido en ascenso: <<Aunque es difícil hacer cálculos estadísticos, es claro sin embargo que tanto antes de la primera guerra mundial como en el período de entreguerras, el intercambio desigual fue cuantitativamente menos importante que la producción directa y la transferencia de ganancias extraordinarias coloniales. Las ganancias extraordinarias coloniales fueron así la forma principal de explotación del tercer mundo en esa época, siendo el intercambio-desigual sólo una forma secundaria de dicha explotación>>. Sin embargo, <<las proporciones cambiaron en la época del capitalismo tardío. [se refiere Mandel al capitalismo posterior a las guerras mundiales] El intercambio desigual se convirtió en lo sucesivo en la forma principal de la explotación colonial, pasando la producción directa de ganancias extraordinarias coloniales a un papel secundario>>⁸.

Por último, el ordenamiento de nuestra exposición es elemental. Primero (capítulo 1), la crítica de la concepción clásica de la extensión del valor al comercio internacional,

⁸MANDEL, Ernest, *El Capitalismo Tardío*, Edit. Era, México, 1987, pp. 337-343. Según Samir Amin el volumen de las pérdidas de los países coloniales y semicoloniales por concepto del <<intercambio desigual>> fue aproximadamente de 22 mil millones anuales a mediados de la década de los sesenta, suma que puede compararse con el ingreso bruto global de 12 mil millones de dólares resultante de la inversión extranjera de capital privado en 1964. (AMIN, Samir, *La acumulación de capital a escala mundial*, Edit. S. XXI, México, 1977, pp. 79). Ante lo cual comenta Mandel: <<El contraste con la situación antes de la primera guerra mundial es evidente (no debe olvidarse que ha habido un deterioro muy sustancial de los términos del intercambio de los productos coloniales y semicoloniales desde la década de los veinte, mientras que este proceso era menos significativo en el apogeo del imperialismo antes de la primera guerra mundial)>>. Para el caso específico de América Latina, los datos ya anquilosados para nuestro tiempo que expone Mandel pero que nos son útiles en tanto que pretendemos justificar una investigación en donde el objeto de estudio requiere como unidad cronológica el siglo: <<la pérdida continental por dividendos de exportación ha excedido por mucho a la sangría de capitales a través de las ganancias de las compañías extranjeras en el período 1951-1966>>, según un cálculo publicado en ese período tuvo por resultado una pérdida total de 26,400 millones para América Latina o el doble de la sangría en ganancias devueltas a los países metropolitanos. Según Amin para el período 1954-68, el deterioro de los términos comerciales en el tercer mundo se ha calculado en un 19%; para el período 1928-65 se supone que fue un 68% para América Latina (con la excepción de Venezuela).

aclarando que pretendemos problematizar tan sólo la relación que esta tradición establece entre el valor y el intercambio internacional, de ahí que nuestro objeto privilegiado de estudio lo constituye la relación entre valor nacional y precio mundial, entre valor y tasa media mundial de ganancia y entre valor y movilidad internacional de los factores de la producción. Segundo (capítulo 2), exponemos lo que tan sólo puede denominarse una contribución para la tarea de reconstruir la teoría marxista del valor internacional a partir de avances del propio Marx en este sentido y de algunas aportaciones de autores marxistas, no sin antes realizar un balance crítico sobre una aportación de referencia obligado, la teoría del Intercambio Desigual de A. Emmanuel.

CAPITULO 1

En este capítulo inicial nos proponemos examinar el modelo clásico del comercio internacional, enfatizando la relación que guarda respecto del eje teórico fundamental del pensamiento clásico: la teoría del valor-trabajo. De esta manera pretendemos estar en condiciones de realizar un balance sobre el modo en que son definidas un conjunto de categorías que encuentran expresión teórica por vez primera en el análisis que realizaron estos economistas y que podemos enlistar de la siguiente manera: formación del valor a nivel mundial (*precio internacional*), especialización internacional de la producción y el problema de la determinación de los "términos del intercambio".

En efecto, la escuela clásica representa el primer intento metódico de conceptualización del fenómeno del comercio internacional¹, en el que éste encuentra una explicación teórica e incluso una justificación en términos de ventaja económica para quienes lo practican. Respecto de los principios que formularon sus exponentes más destacados, Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill², es ya un lugar común dentro de la literatura económica el afirmar que, en lo esencial, mantienen plena vigencia hasta nuestros días.³

¹Descartamos aquí la investigación sobre el pensamiento preclásico del comercio internacional: básicamente el del mercantilismo.

²Sin embargo, las obras de estos autores no son sino el producto más refinado de un siglo -XVIII- de combate del pensamiento librecambista contra el proteccionismo pregonado por el mercantilismo. Hume y Cantillon habían expresado con anterioridad la ventaja del *proceso de producción indirecto*, esto es, de la obtención de bienes no mediante la producción directa de los mismos sino a través del intercambio. Hume es, sin lugar a dudas, referencia obligada en cualquier reconstrucción de la historia de la teoría del comercio internacional, en especial, el aspecto monetario, cuestión a la que limitó su enfoque.

³Más adelante, tendremos oportunidad de comentar más detalladamente esta aseveración.

Antonio Sánchez Pereyra

Ahora bien, considerando que la interpretación clásica del comercio internacional no es un cuerpo homogéneo de ideas así como tampoco las distintas aportaciones que la componen mantienen una relación de mera complementariedad entre sí, nos interesa resaltar no solo los elementos de continuidad sino también los de ruptura que existen, por un lado, al interior de la misma tríada Smith-Ricardo-Mill, y por otro, entre éstas y la versión neoclásica de las "ventajas comparativas". Por último, contrastando a la teoría convencional del comercio internacional con diversas impugnaciones adscritas al horizonte marxista, intentaremos perfilar un conjunto de interrogativas que, a nuestro juicio, demandan y justifican una reconstrucción sistemática de la ley del valor en su extensión mundial.

1.1 ADAM SMITH Y LAS "VENTAJAS ABSOLUTAS"

La teoría del comercio internacional desarrollada por Adam Smith está íntimamente ligada al problema del crecimiento de una nación o, dicho en otros términos, con la acumulación de capital. Esta perspectiva representa, en realidad, una rica veta de análisis que D.P. O'Brien exalta, contrastándola con la evolución posterior de la teoría del comercio internacional, de la siguiente manera: <<Hay muchos elementos en la teoría clásica, en particular su interconexión con el desarrollo y el crecimiento, que han sido casi totalmente pasados por alto en las versiones modernas de dicha teoría>>⁴.

El sentido de tal interrelación está dado básicamente, por el principio de la *división del trabajo*; de hecho, la dirección en que se debe comerciar es concebida por Smith como una prolongación de este principio al ámbito mundial. La necesidad del comercio exterior entre países tiene su origen en el papel asignado a la división del trabajo⁵ como fuente de crecimiento de la potencia del trabajo humano: el comercio entre las naciones conlleva la especialización del trabajo en escala mundial, y ésta un generalizado incremento de la productividad⁶.

⁴O'Brien, D.P., *Los Economistas Clásicos*; Alianza Edit., Madrid, 1989.

⁵<<La división del trabajo en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo. Es de suponer que la diversificación de numerosos empleos y actividades económicas es consecuencia de esa ventaja. Esa separación se produce generalmente con más amplitud en aquellos países que han alcanzado un nivel más alto de laboriosidad y progreso, pues generalmente es obra de muchos, en una sociedad culta, lo que hace uno solo en estado de atraso>>. Smith, Adam, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, F.C.E., México, Cap. 1.

⁶La especialización internacional promueve el incremento de la productividad, lo cuál impulsa a las condiciones estatales de acumulación. Cfr. D. P. O'Brien, *op. cit.*, pp 238: <<En esencia el planteamiento de Smith era una teoría de la interacción entre comercio y crecimiento económico. En la *Wealth of Nations* se otorga mucho énfasis a la división del trabajo como motor del desarrollo económico. Pero la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado. Lo que el comercio hace es ampliar ese mercado y así extiende el campo para la división de trabajo>>.

La especialización internacional se ordena conforme a las <<ventajas absolutas>>, esto es, en la selección de las mercancías que cada país este en posibilidad de producir con menor costo, entendiendo el "costo" en términos de la teoría del valor-trabajo: como menor gasto de trabajo.

La "ventaja absoluta" se refiere pues, a la superioridad absoluta, en el sentido de menor costo de trabajo, que hace de un país, independientemente de si estas ventajas son naturales o adquiridas, el más apto para la producción de determinado artículo y provoca, en contrapartida, la inhibición de su producción en otras zonas del mundo. O visto desde el otro ángulo, de ahí desde donde se tiene una "desventaja absoluta":

"Todo prudente padre de familia tiene como máxima nunca intentar hacer en casa lo que le costará allí más que si lo compra afuera... Todos encuentran beneficioso el emplear su industria de forma de tener alguna ventaja sobre sus vecinos y comprar con una parte de su producción... todo lo demás que puedan.

Lo que es prudente en el comportamiento de toda familia, difícilmente será una locura en la conducta de un gran reino. Si un país extranjero nos puede suministrar una mercancía más barata de lo que nos cuesta producirla, será mejor que se la compremos con una parte del producto de nuestra propia industria, a la que emplearemos de forma de obtener alguna ventaja"⁷.

Sobre la base de este razonamiento se deduce el que una división del trabajo de este tipo, en el que cada país produce y exporta aquello en lo que es más eficiente y en el que esta

⁷SMITH, Adam, *Wealth of Nations*, Ed. Cannan, pp 422. Citado por O.P. O'Brien, *op cit*, pp 238.

Ley del Valor y Mercado Mundial

eficiencia se acrecienta después de la especialización, genera un incremento de la productividad a nivel mundial, y con ello, una mayor cantidad de riqueza material con menos trabajo, de suerte que se benefician todos los pueblos que participan del comercio mundial.

Un sencillo ejemplo⁸ ilustra lo anterior de la siguiente forma:

Suponiendo que existen dos países (A,B) que producen dos artículos (x,y), primero aisladamente y después especializándose cada uno en alguno de los dos productos:

PAIS	UNIDADES DEL PTO. X EN 10 DIAS DE TRABAJO.	UNIDADES DEL PTO. Y EN 10 DIAS DE TRABAJO.
A	40	20
B	20	40
1*	60	60
2**	80	60
3***	20	20

Relación interna de intercambio (antes Comercio): En A, $2x=1y$; en B, $1x=2y$.

*Producción total en aislamiento.

**Producción total con División de Trabajo.

***Ganancia Global.

Antes de la división del trabajo A produce en 10 días de trabajo 40 unidades de x y 20 de y; siendo la relación interna de intercambio de $2x=1y$ (2 unidades de x por 1 unidad de y); B invierte 10 días de trabajo para la obtención de 20 unidades de x y 40 de y; la relación interna de intercambio es de $1x=2y$. Después de que cada país concentra su producción en lo que produce con mayor eficiencia, resultará que el producto global habrá aumentado. A se retira de la producción de y para concentrar su trabajo ahí donde éste germina en el doble de producto, en x: los mismos 10 días de trabajo dedicados a

⁸Ejemplo reproducido del texto de TORRES GAYTAN, Ricardo, *Teoría del Comercio Internacional*, S. XXI, México, 1980, pp 83-84.

Antonio Sánchez Pereyra

producir 20y, producen ahora el doble de producto 40x. De esta manera, la producción global, es decir, la de los países, se habrá incrementado sin aumentar los recursos ni el costo en trabajo, sino sólo como resultado de la división del trabajo, de suerte que ambos países se benefician al abastecerse, a través del intercambio, de mayor variedad de mercancías y a precios inferiores. La relación de intercambio internacional será la siguiente:

A intercambiará 2 unidades de x por algo más que 1 de y. B intercambiará 2 unidades de y por algo más que 1 de x.

El margen de ganancia puede variar, pero el caso es que existe una ventaja para ambas naciones, mismas que la smithiana <<mano invisible>> del *laissez faire* se encarga de proporcionar a sus adeptos.

Ahora bien, planteemos la pregunta que al fin y al cabo es la que hace referencia al problema al que estamos otorgando predilección en nuestra investigación: ¿qué relación guarda la teoría de las "ventajas absolutas" con la teoría del valor-trabajo?, ¿puede considerarse a las "ventajas absolutas" como una continuación o aplicación de la ley del valor al caso del comercio exterior?.

Antes de intentar responder a esta pregunta, precisemos en primer lugar, que se trata de la teoría del valor-trabajo en su versión clásica, esto es, aquella que reduce la relación de intercambio, o precio, a la cantidad de trabajo contenido en el producto; y en segundo lugar, que esta misma versión encuentra en el caso específico de Smith graves incongruencias.

En Adam Smith encontramos una teoría doble del valor: la primera que, efectivamente, se ciñe al principio de la determinación del precio por la cantidad de trabajo en la que el "trabajo comandado" (*labour commanded*) del que una mercancía puede disponer (o comprar, *labour purchased*) coincide con la cantidad de trabajo en ella mismo invertido para su elaboración.

Ley del Valor y Mercado Mundial

Se trata pues, de un intercambio de equivalentes. Por otra parte invalida este teorema para el caso de la sociedad capitalista, pues le resulta imposible conciliarlo con la relación de compra-venta de "trabajo", en donde el trabajador asalariado recibe sólo una parte de lo que produjo con su trabajo, es decir, en donde el valor del producto ya no es igual al "valor del trabajo" (salario), sino mayor que éste, lo cual conlleva un intercambio de no-equivalencia.

Esta situación basta para hacerlo renunciar a la ley del valor en tanto que principio rector de la economía capitalista -ahí donde el <<capital se ha acumulado en manos de los particulares>>- , y para reservar su validez sólo para el <<estado primitivo>>, o "sociedad mercantil simple" en la terminología de Marx.

Básicamente, el error de Smith consiste en confundir la *determinación* del valor con la *distribución* del mismo -ingreso⁹.

La definición del valor de una mercancía como el trabajo que esta pueda ordenar, esto es, el trabajo ajeno que esta puede comprar se aplica sin problema alguno al caso del <<estado primitivo>>, en el que <<el producto completo pertenece al trabajador>>, vale decir, ahí donde el trabajo contenido en la mercancía coincide con el trabajo ajeno que la mercancía puede comprar, o lo que es lo mismo, con el ingreso del trabajador. Sin embargo, no ocurre así en la sociedad capitalista, en la cual el salario (una forma de ingreso) o <<valor del trabajo>> es menor que el valor del producto. El valor de la mercancía, por su parte, consta, dado que no se agota en el precio de la fuerza de trabajo, de la sumatoria de éste con los otros dos tipos de ingreso derivados de la propiedad: beneficio y renta.

⁹Confusión que, como veremos más adelante, retoma puntualmente A. Emmanuel, y a la cual convertirá en la aplicación "marxista" de la ley del valor al comercio internacional así como en fundamento de su teoría del intercambio desigual en <<sentido estricto>>.

Ricardo criticará a Smith la incongruencia que representa el que habiéndose planteado como objetivo de su investigación la determinación de los valores de cambio de las mercancías, haya terminado por hacer de un <<valor>> -el valor de cambio de la fuerza de trabajo-, en causa del valor mismo, dando por determinado lo que precisamente se trataba de determinar y entrampándose de esta manera, en un evidente círculo vicioso. En su ajuste de cuentas, Ricardo dará coherencia a la teoría del valor al distinguir claramente entre, *determinación* del valor y *distribución* del mismo: el hecho de que el trabajo incorporado a la mercancía no regrese en forma de ingreso a su productor, sino al capitalista no es un problema que atañe a la *formación* del valor sino al de su *distribución*.

Ricardo puede afirmar que el valor de la mercancía se calcula siempre en base al tiempo de trabajo necesario para producirla, cualquiera que sea el destino del producto, <<sólo en la medida en que adopta exclusivamente el punto de vista de los productos acabados y, consecuentemente, de las formas objetivadas del trabajo, haciendo abstracción del intercambio de mercancías, o mejor dicho, de capital por trabajo vivo, más aún considerándolo "como si" fuese un intercambio de equivalentes>>¹⁰; empero, por esta misma razón el llamado a la coherencia de Ricardo costará caro, dado que, la insensibilidad que éste demuestra <<...respecto del problema de la existencia, absolutamente capitalista, del cambio directo con trabajo

¹⁰BIANCHI, M., *La teoría del valor desde los clásicos*; edit. Comunicación, Madrid, 1975, pp 59; quién continúa: <<En realidad, eso es cierto sólo si se precisa con Marx, que lo que se contraponen al capital no es el trabajo en su forma objetivada de productos o de "salario", sino la fuerza de trabajo vivo, que se cambia realmente por el capital, a su propio valor, es decir, según la cantidad de trabajo necesaria para producir y reproducir la fuerza de trabajo, pero ya no es cierto (como intuye Smith), si se considera el uso que de esta fuerza hace el capital en el proceso de producción, es decir, el sacarle más trabajo y, por lo tanto, más valor, de cuanto pago (de acuerdo con la ley del valor) como salario>>.

Ley del Valor y Mercado Mundial

vivo>>¹¹ le impide dar cuenta del rasgo fundamental y específico de la sociedad burguesa, problema que Smith observara muy atinadamente aunque no haya podido resolverlo: el intercambio de cantidades desiguales de trabajo, la relación de intercambio de no-equivalencia implícita en la compra-venta de la fuerza de trabajo. Ricardo consolida la teoría del valor a costa de la teoría del plusvalor puede atribuirsele, en su primera formulación a Smith¹². La conciliación de ambas, o

seáse, la articulación entre el intercambio de equivalentes y de no-equivalentes como las dos caras de un mismo fenómeno que encuentra su explicación en una misma y única ley del valor habrá de esperar a Marx, quién sustituye el término <<valor del trabajo>> empleado por Smith, por el de <<valor de la fuerza de

¹¹*Ibidem*, pp 59-60.

¹²<<No bien se acumula capital (Stock) en las manos de unos individuos, algunos de éstos lo emplearán, como es natural, en poner a trabajar a gente industriosa y suministrarle a la misma materias primas y medios de subsistencia, para obtener ganancia por la venta de productos de su trabajo, o por lo que ha añadido su trabajo al valor de esas materias primas... El valor que los obreros agregan a las materias primas se resuelve aquí en dos partes, una de las cuales paga sus salarios, la otra la ganancia del empresario sobre el monto total de materias primas y salarios adelantados por él>>. Sobre la renta dice Smith: <<Tan pronto como el suelo de un país se convierte por entero en propiedad privada, los terratenientes -así como otras personas- gustan de cosechar donde no sembraron y reclaman una renta hasta por los productos naturales del suelo... El trabajador... se ve obligado a ceder al terrateniente una parte de lo que el trabajo suyo ha recogido o producido. Esta parte o, lo que es lo mismo, el precio de esta parte, constituye la renta de la tierra>>; *Wealth of Nations*, libro I, cap VI; citado por ENGELS, F., prólogo al Tomo II de *El Capital*; S. XXI, México, 1985, vol 4, pp 11-12.

Marx comenta este pasaje en la *Contribución a la Crítica de la Economía Política* de la siguiente manera: <<Adam Smith, pues, concibe el plusvalor, o sea el plustrabajo, el excedente del trabajo ejecutado y objetivado en la mercancía por encima del trabajo pagado -o sea por encima del trabajo que ha recibido su equivalente en el salario- como la categoría general de la cual la ganancia propiamente dicha y la renta de la tierra no son más que ramificaciones>>. También: <<Adam Smith caracteriza con escuetas palabras la renta de la tierra y la ganancia del capital como meras deducciones efectuadas al producto del obrero o al valor de su producto, que equivale al trabajo añadido por él a la materia prima. Pero esta deducción como el propio Adam Smith lo ha expuesto anteriormente, sólo puede consistir en la parte del trabajo que el obrero agrega a los materiales, por encima de la cantidad de trabajo que se limita a pagar su salario o lo que sólo proporciona un equivalente por su salario; sólo puede, pues, consistir en el plustrabajo, en la parte impaga de su trabajo>>. (Citado por ENGELS, F., *op. cit.*, pp 12-13).

trabajo>>.

En lo que respecta al intercambio internacional, el hecho de que Smith establezca una división del trabajo en la que cada país se especializa en aquello que produce con menos valor, esto es, en menos tiempo de trabajo, quiere decir que este tiempo de trabajo nacional es reconocido internacionalmente, o bien que, efectivamente se proyecta en el plano mundial determinando el precio de la mercancía de la que se trata y a través de ésta se sobrepone sobre el conjunto de valores nacionales; es decir, que desde esta perspectiva, el razonamiento de las <<ventajas absolutas>> descansa sobre el reconocimiento del funcionamiento de la ley del valor en escala mundial pues los intercambios internacionales y sus respectivos precios se remiten a las cantidades de trabajo objetivadas en los productos -al <<precio natural>>-.

Sin embargo, existe un punto de fundamental importancia en lo que se refiere al modo en el que los clásicos plantean el problema de la operatividad de la ley del valor a escala mundial, a saber: la relación que guarda la ley del valor con la *movilidad de los factores de la producción*, y en especial, con la *movilidad del factor capital*. En el caso de Ricardo, como veremos más adelante, la movilidad del capital es condición *sine qua non* del funcionamiento de la ley del valor, concepción que deriva de una particular interpretación de como es que se articulan ley del valor y movilidad de los factores al interior de una economía nacional. En el caso de Smith, O'Brien reseña su posición al respecto de la siguiente manera: <<Hay un paralelo entre comercio internacional e interregional. Ellos son de hecho dos formas de la misma cosa, pero si lo son ello denota que los factores son móviles entre países y entre regiones, un supuesto que Smith al parecer aceptó. Pero si los factores son móviles internacionalmente entonces el comercio se entabla sobre la base de la ventaja absoluta. Esto significa que las mercancías serán producidas allí donde los insumos de recursos que necesitan sean

Ley del Valor y Mercado Mundial

los más bajos en términos absolutos; cada país tendrá ventajas particulares en la producción de mercancías particulares>>. Además, <<no fue solamente Smith el que enfocó el comercio desde esta perspectiva. Mc. Culloch vió al comercio apoyado en la ventaja absoluta y a los precios de los bienes transables internacionalmente determinados por su costo de producción. Creía que existía una tendencia hacia la igualación internacional de los precios de los factores a través de la movilidad de éstos. Para él, igual que para Smith, la base de la ventaja absoluta radicaba en la tierra y en la dotación de factores naturales. Los otros factores se desplazan para cooperar con dichas dotaciones. Pensaba que había un paralelo total entre comercio internacional e interregional y siguió a Smith al sostener que los países, como los individuos, debían buscar la oferta más barata>>¹³.

Es necesario ubicar este planteamiento dentro de la concepción de Smith sobre el valor. Veamos como el intercambio no-equivalente propio de la relación trabajo asalariado-capital le resultó incompatible con la teoría del valor-trabajo, de ahí que sustituyera a ésta por la teoría de los costos de producción, la cual, desde su perspectiva, se adecua a la realidad capitalista dado que la *magnitud del valor* de una mercancía depende de la suma de categorías naturales de salario, ganancia y renta. Así pues, la igualación de los precios de los factores de la producción como consecuencia de su movilidad debe entenderse en el caso específico de Smith, como parte de su renuncia a la ley del valor, o lo que es lo mismo, dentro de un esquema en el que se han invertido los términos, pues los ingresos han pasado a ser lo primero y lo dado o determinante, mientras que el valor, lo secundario y derivado, y en el que, por tanto, la movilidad de capital no conlleva el funcionamiento de la ley del valor sino el de la formación de precios de acuerdo a los <<costos>> o <<precios>> de los factores.

¹³O'BRIEN, D.P. op. cit., pp. 238-239.

Lo anterior nos lleva a concluir que, la teorización sobre el valor internacional en Smith -las <<ventajas absolutas>>- no puede sino reproducir la contradicción intrínseca a su propia formulación del valor: el valor sólo funciona en una sociedad mercantil simple pero no en una sociedad mercantil propiamente capitalista. Acorde con la primera concepción puede pensarse, en efecto, que la <<ventaja absoluta>> implica una regulación del intercambio mundial por la ley del valor y prueba de ello es el hecho de que mundialmente el precio de las mercancías esta determinado por el costo más bajo en términos de trabajo, lo cual supone que los intercambios mundiales se remiten y reconocen las cantidades de trabajo contenidas en los productos. En concordancia con esta concepción, Smith pareciera concebir la relación comercial entre países como aquella que es propia de los productores autónomos cuya única conexión entre sí consiste en el intercambio de productos a través del mercado. Así pues, pareciera entonces que Smith extiende la teoría del valor-trabajo, a la que como hemos visto sólo concede validez para relaciones mercantiles simples, a un ámbito mundial concebido como una sociedad mercantil simple mundial.

Sin embargo, al introducir una característica específicamente capitalista -y ya no meramente mercantil simple-, al comercio internacional, como es el de la movilidad de los factores, y en especial, la del capital (que no se "mueve" por otra cosa sino por maximizar su ganancia), le da otro sentido a las "ventajas absolutas", pues la igualación de los precios de los factores no implica, según la concepción de Smith en su teoría de los costos de producción, una puesta en operación de la ley del valor en el ámbito mundial.

1.1.2. TERMINOS DE INTERCAMBIO Y TRANSFERENCIAS DE VALOR.

¿Existe en el esquema de Smith de las "ventajas absolutas" así como en todo el conjunto de ideas que versan sobre el comercio internacional contenidas en la *Riqueza de las Naciones* argumentos suficientes como para deducir una concepción sobre los determinantes de los "términos de intercambio" así como del problema de las transferencias internacionales de valor?.

En realidad, a falta de un exámen minucioso y, sobre todo, completo, de la obra de Smith que nos coloque en posición de realizar un balance preciso de su posición sobre este punto en particular nos limitamos, provisionalmente, a reproducir aquí tan sólo tres tipos de planteamientos referidos al problema:

1) El primero de ellos tiene que ver con el "*intercambio desigual*" implícito en una relación comercial metròpoli-colonia. Según Smith:

<<Cuando una nación se obliga por medio de un tratado a permitir la entrada de ciertos bienes de un país extranjero, que prohíbe a los demás, o a exceptuar determinados artículos de los derechos de entrada a que están sujetos los de la misma especie procedentes de otros pueblos, el país en cuyo favor se concede ese trato favorable logra una ventaja evidente con el tratado, o por lo menos sus comerciantes y fabricantes. Estos últimos obtienen cierta especie de monopolio en el país que se mostró tan indulgente con ellos, pues éste abre un mercado más amplio y ventajoso para su bienes... Pero aunque estos tratados sean ventajosos para los mercaderes y fabricantes del país favorecido son necesariamente contrarios al del concesionario. Con ello se confiere al extranjero un monopolio contra el nacional, y los nacionales tendrán que comprar los bienes extranjeros que

necesitan mucho más caros que si las demás naciones intervinieran en competencia libre. Toda aquella parte del producto nacional, con que este país compra los géneros extranjeros tendrá que venderse más barata porque cuando se cambian dos cosas, la baratura de la una es la consecuencia necesaria de la carestía de la otra. Luego el valor permutable del producto anual de la nación que confiere las ventajas se verá disminuido con semejante tratado>>¹⁴.

Se trata, sin embargo, de una transferencia de recursos (o más bien habría que decir transferencia de valor) inducida por una situación ajena al libre-cambio, en la que la relación económico-comercial esta subordinada a un dominio extraeconómico-coercitivo, de orden político: el dominio colonial que le asegura a la metrópoli un control monopólico sobre sus mercados, y que violenta, por así decirlo, el orden supuesto por las <<ventajas absolutas>>.

2) Para Adam Smith el comercio exterior es causante de variaciones en el valor del producto nacional. La razón de ello se debe, en primer lugar, a que para Smith el trabajo utilizado en el comercio exterior permite aumentar el valor del producto. Esto es, así como para los mercantilistas el comercio exterior es la fuente de la riqueza y para los fisiócratas es la tierra, para Smith lo es el trabajo, cualquier trabajo, o mejor dicho, el trabajo en general, incluido el que insume el comercio exterior.

Aunado a ello existen en Smith otra serie de razonamientos que justifican la idea de la variabilidad del valor del producto nacional como consecuencia del comercio exterior. F. Manchón los enumera de la siguiente manera:

<<1. El carácter excedentario de lo que se comercia: si algo se exporta es porque carece de demanda interna y, en consecuencia, carece de valor, el valor es consecuencia de la

¹⁴SMITH, Adam, *op. cit.*, cap 1, pp 484.

Ley del Valor y Mercado Mundial

demanda externa; 2. El comercio exterior de tránsito provoca un incremento del ingreso nacional igual a sus ganancias netas; 3. El efecto de un encarecimiento de la mano de obra como consecuencia de un encarecimiento de las importaciones de primera necesidad que, en lugar de reducir la ganancia a la manera ricardiana, provoca un crecimiento del valor del producto; 4. La variación del nivel de ganancias por disminución de la competencia de capitales a la colonia originada en el Acta de Navegación.

"Bajo tres explicaciones más generales pueden ubicarse estos casos. La primera es que las tasas naturales del salario, de la ganancia y de la renta varían independientemente o conjuntamente debido al estado de la competencia, razón por la cual también varía el valor del producto. La marcha de las cosas que Smith vivía es inversa a la que nosotros padecemos: desde un mercado al que hoy llamaríamos imperfecto hacia un mercado libre. Y, finalmente, que es posible una *transferencia internacional de valor*>>¹⁵[Las cursivas son nuestras].

Partiendo del supuesto de que para Smith el comercio exterior modifica la cantidad de valor de la que dispone un país, nos planteamos la siguiente interrogante: ¿proviene estas variaciones en el valor del producto nacional de una transferencia de valor vía la relación comercial que esta nación mantiene con otra(s)?, es decir, ¿entiende Smith estas variaciones como extracción del valor de un país por otro?.

Reconocemos, por nuestra parte que no nos encontramos con elementos suficientes como para estirar los argumentos de Smith hasta este punto, además de que, y esto es lo más importante, si efectivamente encontráramos en este autor razones que avalen el reconocimiento de "transferencias" entre países no sabemos si éstas estarían dadas en términos de "valor" pues como hemos

¹⁵MANCHON, Federico, *Ley del Valor y Mercado Mundial*, Tesis de Doctorado, DEP. FE. UNAM, Noviembre de 1990, pp. 19-20.

visto, Smith rechaza la teoría del valor para el caso de la sociedad capitalista.

3) Por otro lado, es posible encontrar dentro de los textos clásicos, y no solamente en Smith, una explicación sobre el deterioro de los términos de intercambio que, desde su perspectiva favorecerían a las materias primas e irían en detrimento de las manufacturas. El hecho estaría fundamentado en la idea de que los <<rendimientos decrecientes>> afectan de manera diferente y de modo mas acuciante a la agricultura, situación que se reflejaría en el encarecimiento de los productos agrícolas en relación a los productos de la industria.

<<Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill y otros, sabían que por la acción desigual de las leyes de rendimientos crecientes y decrecientes una distribución racional del beneficio del comercio exterior implica un deterioro de las relaciones de intercambio de las manufacturas>>¹⁶.

Para Smith, <<la división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo arte un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo [...] La agricultura, por su propia naturaleza, no admite tantas subdivisiones del trabajo [...] Esta imposibilidad de hacer una separación tan completa de los diferentes ramos de labor en la agricultura es quizá la razón de porqué el progreso de las aptitudes del trabajo en dicha ocupación no siempre corre pareja con los adelantos registrados en las manufacturas>>¹⁷.

La misma idea se encuentra en J.S. Mill y en forma más explícita:

<<En el caso de las clases más importantes de mercancías,

¹⁶DUBIEL, Ivo, "las mil y una teorías de las Ventajas Comparativas, en *Problemas de Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

¹⁷SMITH, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Random House, New York, 1937. Citado por Dubiel, I., *op. cit.*, pp 137.

los alimentos y las materias primas, existe una tendencia diametralmente opuesta a aquellas [de las manufacturas] de la que hemos estado hablando. El costo de producción de esas mercancías tiende a aumentar [...] y entonces entra en juego la ley fundamental de la producción del suelo [...] El costo de las frutas de la tierra aumenta *caeteris paribus*, con cada aumento de la demanda. Por lo que respecta a los artículos manufacturados no existe la misma tendencia. La tendencia es en dirección opuesta. Cuando mayor es la escala de las operaciones fabriles, más económicas resultan>>¹⁸.

Por nuestra parte, dejamos tan solo apuntado este problema, no sin antes mencionar, que el análisis nos ha remitido a un argumento, a nuestro parecer, no contemplado en el principio de

¹⁸MILL, John Stuart, *Principles of Political Economy*, Longmans Green, London, 1909. Citado por DUBIEL, I., op. cit. pp.137. Ivo Dubiel agrega que este deterioro de las relaciones de intercambio de las manufacturas <<se dió históricamente en forma nítida hasta la mitad del siglo pasado>>, así como el que los economistas ingleses de tradición marshalliana, (Keynes, Robertson) consideraron que lo más normal en el progreso económico es el deterioro de las relaciones de intercambio para productos industriales>>

A. Emmanuel cita a los clásicos sobre este mismo punto en la introducción a su texto sobre *El intercambio Desigual*, op. cit., pp. 31: Para John Stuart Mill, "los valores de cambio de los artículos manufacturados, comparados con los productos de la agricultura y de las minas, a medida que progresa la población y la industria, tienen una definida tendencia a disminuir (STUART MILL, J., *Principles of Political Economy*, libro II, Londres, 1909, pp. 254); Ricardo en sus *Principles* acota que <<a causa de que con el progreso social los artículos manufacturados bajen continuamente y los productos naturales suben, tan grande desproporción se crea a la larga en sus valores relativos, que un trabajador, en los países ricos, con desprenderse sólo de una cantidad muy pequeña de sus alimentos, le es posible proveerse abundantemente para todas sus necesidades restantes>>; y Torrens, para quién "...el valor de los productos primarios, a paso y medida del progreso de la sociedad, aumenta en relación con el de los productos manufacturados, o ...el valor de los productos manufacturados disminuye permanentemente en relación con el de los productos primarios (TORRENS, Robert, *An Essay on the Production of Wealth*, Londres, 1821, p. 145).

Por su parte Emmanuel cree poder generalizar esta concepción a Marx: <<Aunque con muchos mayores matices y no siendo muy amigo del juego de las previsiones históricas, Marx parece compartir en lo esencial con el pesimismo de la escuela ricardiana en cuanto a la evolución de los precios de los productos manufacturados...>>, mientras que, Marshall <<...preve el día en que los países atrasados poseerán, con sus productos primarios, en el mercado internacional, un 'monopolio inexpugnable', y Bujarin, en 1917, encuentra que uno de los factores esenciales del imperialismo es el encarecimiento general y universal de los productos primarios, que lleva a los países industriales a una lucha sin cuartel para asegurarse de sus fuentes de aprovisionamiento. Casi al mismo tiempo, Keynes llega a una conclusión en el mismo sentido>>.

Antonio Sánchez Pereyra

las "ventajas absolutas", y que conduce a considerar los "rendimientos decrecientes", o, en otras palabras, el problema de las diferentes *productividades* entre las ramas agrícola e industrial, y por extensión, entre los países exportadores de materias primas y los exportadores de manufacturas como cuestión determinante de los "términos de intercambio" internacionales.

Sin embargo, queda pendiente la solución de una contradicción evidente: como concilia Smith, y más adelante Ricardo, una concepción del comercio internacional donde las "ventajas", ya sean "absolutas" o "relativas" como en el caso de Ricardo, se reparten por así decirlo "democráticamente" -aunque en diferentes proporciones entre los participantes-, con este argumento sobre la influencia de los "rendimientos decrecientes" en los términos de intercambio que más bien parecería avalar una especie de "intercambio desigual", en este caso, a favor de los países exportadores de materias primas.

Por último, quisiéramos resaltar que si la posición ventajosa o, lo que es lo mismo, los precios ventajosos de los precios de las materias primas, parecieran estar fundados en algo así como el "monopolio de la improductividad" o de la "naturalmente escaso", la pregunta obvia es ¿como es que la industria revierte históricamente a su favor esta correlación de precios?.

1.2. DAVID RICARDO Y LAS "VENTAJAS COMPARATIVAS".

Organizamos nuestra exposición del contenido de este apartado bajo el siguiente orden: en primer lugar, abordaremos el examen de los efectos sobre la economía nacional que, según Ricardo, son atribuibles al comercio exterior; efectos que, como veremos, se sustentan en una determinada interpretación tanto de la ley del valor como de su extensión a nivel mundial, la cual constituirá nuestro segundo objeto de análisis; para en último lugar, avocarnos a la teoría del dinero que Ricardo emplea en su estudio de las relaciones económicas internacionales.

1.2.1. EFECTOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMIA NACIONAL.

La principal conclusión que se deriva de la concepción ricardiana del problema consiste en rechazar la idea de que el comercio exterior es capaz de modificar *inmediatamente* la suma de valor nacional, lo cual conlleva, consecuentemente, el desconocimiento de las transferencias internacionales de valor entre países.

Vayamos por partes. Ricardo critica la tesis de Smith según la cual el comercio en general y el comercio exterior en particular aumentan el valor del producto nacional¹⁹. Para él, al comercio exterior solo le es atribuible la capacidad de incrementar la cantidad y la variedad de los productos disponibles para un país. <<Ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor que posea un

¹⁹Esta relación debe ser interpretada como un acto de coherencia con su propio sistema, pues dentro de éste el comercio (o la circulación) no crea valor. <<Buscando establecer un corte nítido entre la producción y circulación, toma distancia respecto de Smith... rechaza que el trabajo no utilizado en la producción inmediatamente material sea productivo>>; MANCHON, F., *op. cit.*, pp. 24.

país, aún cuando contribuirá en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes²⁰, aclara de entrada en el apartado de los *Principios...* dedicado al comercio exterior.

El "inmediatamente" hace referencia a la influencia directa del comercio exterior sobre la suma de valor nacional, ya que por otro lado, Ricardo es consciente, como veremos más adelante, de que estos efectos a futuro pueden incrementar la acumulación interna y, por esa vía, incrementar la suma de valor nacional.

Revisemos ahora la relación específica que Ricardo establece entre el comercio exterior y la *tasa de ganancia, la acumulación de capital y los beneficios* que, en definitiva, proporciona al comercio exterior a las distintas economías nacionales involucradas en él.

Sobre el primer punto: Comercio exterior y tasa de ganancia. En concordancia con el planteamiento que acabamos de mencionar aquel según el cual los valores nacionales no se modifican en la relación comercial internacional- se rechaza la idea de que el comercio exterior incremente la tasa de utilidades de un país, ya que el movimiento del capital se encarga de emparejar y deprimir al nivel de la ganancia normal una virtual ganancia extraordinaria obtenida del comercio con el exterior.

<<Muchas veces de ha argüido que las grandes utilidades logradas algunas veces por comerciantes particulares en el comercio exterior elevarán la tasa general de utilidades del país y sustraerán capital de otros usos, para ser empleado en el nuevo y provechoso comercio exterior, provocando un alza general de los precios, que a su vez aumentaría las utilidades. Prestigiosas autoridades han afirmado que siendo necesario un capital menor para el cultivo de cereales, la manufactura de paños, sombreros,

²⁰RICARDO, David, *Principios de Economía Política y tributación*, F.C.E., México, 1985, pp. 98.

zapatos, etc., a una demanda igual, aumentará de tal manera el precio de estos artículos que tanto el granjero como el sombrerero, el pañero y el zapatero obtendrán mayores beneficios, al mismo tiempo que el importador. Quienes aducen ese argumento están de acuerdo conmigo en que las ganancias en los diversos empleos del capital muestran una tendencia a nivelarse. Avanzan y retroceden juntos. Mi variante es la siguiente: asegurarán que la igualdad de utilidades se logrará con el alza general de las utilidades. En cambio, mi opinión es que los beneficios de la rama favorecida pronto se reducirán al nivel general>>²¹.

Así pues, la tasa de utilidades se nivela pero no para subir al nivel de la ganancia extraordinaria sino para reducir a ésta al nivel normal. Esto se debe a que las grandes utilidades atraerán capitales hacia el comercio exterior hasta bajar las utilidades al nivel general.

Pero además de analizar los efectos de una tasa elevada de utilidades de capital dedicado al comercio exterior sobre la tasa general de utilidades, Ricardo analiza como el comercio exterior puede influir en la tasa de utilidades interna vía una reducción del valor de los bienes salario. <<He tratado de demostrar, a través de toda la obra, que la tasa de utilidades no podrá ser incrementada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de salarios sino como consecuencia de la baja de los precios necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán. También bajarán los salarios y aumentarán las ganancias si, en vez de cultivar nuestros propios cereales o manufacturar nosotros mismos los vestidos y demás artículos necesarios para los obreros, descubriésemos un nuevo mercado del cual podemos

²¹RICARDO, David, *op. cit.*, pp. 98-99.

abastecernos a un precio inferior>>²².

Comercio Exterior y Acumulación de Capital. Ricardo considera que el comercio exterior puede impulsar la acumulación de capital de un país partiendo de que los productos importados permiten disminuir los gastos y de esta manera incrementar los "ahorros". La acumulación es fomentada pero no porque el comercio exterior altere e incremente directamente la tasa de utilidades sino porque aumenta el ahorro, esto es, lo acumulable, al adquirirse bienes extranjeros más baratos.

<<El Capital puede ser acumulado de dos modos: ya puede ahorrarse a consecuencia del ingreso acrecentado, o por la reducción del consumo. Si las utilidades que yo obtengo aumentan de 1000 libras a 1200 libras anuales, mientras mis gastos siguen siendo los mismos, acumulare 200 libras anuales más que antes. Se producirá un efecto semejante si ahorro 200 libras de mis gastos habituales, aún cuando mis ingresos permanezcan estables; agregaré 22 libras anuales a mi capital>>²³.

El comercio exterior bien puede <<incrementar la masa de los bienes, lo cual puede permitirnos aumentar los fondos destinados al mantenimiento del trabajo y de los materiales en los que puede emplearse el trabajo>>²⁴.

En este sentido es que Ricardo asemeja los efectos del comercio exterior con el de la introducción de maquinaria en tanto que ambos operan como mecanismos que al abaratar los productos y la producción permiten un aumento del ahorro que, a su vez, impulsa la acumulación: <<Si por la introducción de

²²*Ibidem*, pp. 21-22. Toda la actividad científica de Ricardo se desenvuelve en la atmósfera de la lucha contra las prerrogativas de la aristocracia levanta la burguesía industrial, misma a la que él encabeza en la disputa parlamentaria contra el arancel cerealero (Corn Law League) cuya derogación en 1846 no le tocará en vida.

²³*Ibidem*, pp. 100.

²⁴*Ibidem*, pp. 100-101.

Ley del Valor y Mercado Mundial

maquinaria disminuyese en un 20% el valor de la generalidad de los artículos en que gasto mi ingreso, yo realizaría un ahorro del 20% tan efectivo como si mi ingreso hubiera sido incrementado en un 20%; pero en un caso la tasa de utilidades se estacionaría, mientras que en el otro se incrementa en un 20%; de mis gastos ordinarios, se obtendrá exactamente el mismo efecto que si la maquinaria hubiera reducido los gastos de su producción, pero las utilidades no habrían aumentado>>²⁵.

Sobre los beneficios del Comercio Exterior. Queda claro pues, que del comercio exterior no puede esperarse un incremento en la masa de valores nacionales, así como tampoco, por supuesto, un incremento en la tasa general de utilidades. Esta última sólo es modificada indirectamente, a través del abaratamiento de los bienes salario mientras que la acumulación es impulsada sólo mediante el incremento del ahorro que implica la importación de bienes más baratos. De suerte que, visto que los impulsos del comercio exterior sólo se dejan sentir de manera indirecta, valdría la pena preguntarse entonces, ¿en que estriban los beneficios directos del comercio exterior?. La respuesta de Ricardo al respecto es clara: <<Aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes>>²⁶; en otras palabras, la ventaja que supone participar en el comercio mundial reside en que especializándose en la producción de determinada rama se

²⁵*Ibidem*, pp. 100.

²⁶<<Así pues, el comercio exterior, aún cuando altamente beneficioso para un país, pues aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que puede gastarse el ingreso, y proporciona, por la abundancia y baratura de los bienes, incentivos para ahorrar, no muestra ninguna tendencia a aumentar las utilidades del capital, a menos que los productos importados sean de la clase en que se gastan los salarios del trabajo>> (RICARDO, D., *Ibidem*, pp. 101). Ante esta conclusión nos parece pertinente citar el comentario de O. Caputo al respecto: Ricardo "deja la impresión del poco significado que él atribuye al comercio exterior, y ello, es sorprendente cuando en todas las corrientes teóricas se le presenta como el economista que sentó las bases teóricas para entender las relaciones comerciales entre países y como el gran propulsor del librecambio>>. Ver CAPUTO, Orlando, *Notas sobre Teoría del Valor y Comercio Exterior*, División de Estudios de Pos grado, FE. UNAM, Enero de 1980, Mimeo, pp. 19.

Antonio Sánchez Pereyra

tiene acceso a mayores cantidades de valores de uso de otro tipo, esto es, el problema se resuelve exclusivamente en el plano del valor de uso mientras que la determinación del valor pareciera no ser tomada en consideración.

La caracterización realizada por Ricardo de la división internacional del trabajo surgida de las "ventajas comparativas" una vez que la instauración del librecomercio permite su funcionamiento, encaja muy bien en lo que Marx denominara "sociedad mercantil simple". Creemos que es así porque para Ricardo los países son una especie de productores simples de mercancías, en donde cada uno es una unidad independiente con diferentes niveles de eficiencia, y al mismo tiempo, el criterio de especialización esta centrado en el valor de uso, en la maximización de la producción de la riqueza material, lo cual es típico de la definición de "sociedad mercantil simple". La "ganancia" obtenida en este caso esta dada en términos de una mayor cantidad de valores de uso disponibles. En la sociedad mercantil propiamente capitalista la especialización no esta motivada por los valores de uso, pues no es el valor de uso su finalidad, sino la obtención de *ganancias* en el sentido de *valores de cambio*. El valor es tan sólo el pretexto, un medio subordinado a la necesidad de maximizar la valorización del valor. El incremento de la riqueza material no es un objetivo en si mismo, y acontece sólo en la medida en que por esa vía se incrementa la ganancia. Ningún empresario decide participar en el comercio exterior con la intención de elevar la riqueza socialmente disponible sino con la intención de elevar la ganancia de su capital.²⁷

²⁷Cfr. CAPUTO, Orlando, *Comercio Internacional, Intercambio Desigual y NOEI*, en *Investigación Económica* 157, jul-sept. 1981, F.E. UNAM, pp 161-189.

1.2.2. "VENTAJAS COMPARATIVAS" Y LEY DEL VALOR.

Hemos visto ya el tipo de relación que Ricardo establece entre comercio internacional y las distintas economías nacionales. Dentro de su esquema, éstas últimas parecieran influirse recíprocamente sólo en lo que a la producción de valores de uso se refiere, beneficiándose colectivamente de una distribución internacional del trabajo que posibilita un incremento de la producción mundial, pero en lo que respecta al valor, cada nación conserva su magnitud de valor -del valor del producto nacional-intocada, cada nación se configura como espacio, o mejor dicho, como islotes discontinuos, autónomos y autosuficientes; vale decir, Ricardo no hace mención alguna a la posibilidad de existencia de movimientos internacionales de valor que afecten de modo directo y vía la relación comercial y el flujo de mercancías la tasa de utilidades de cada país.

Esta cuestión nos remite a considerar el meollo del asunto: que papel y que grado de funcionalidad le otorga Ricardo a la ley del valor en el ámbito internacional. O, planteado de otro modo, porque las naciones se distribuyen entre sí la producción y los resultados de ésta pero no comparten ni se distribuyen entre sí los valores.

En segundo lugar, falta por especificar la peculiaridad del tipo de especialización internacional que plantea Ricardo, pues tal como lo hace Smith, este adjudica al comercio exterior la virtud de incrementar la productividad del trabajo mediante la división internacional del mismo, sólo que a diferencia de Smith, Ricardo basa dicha especialización no en la ventaja absoluta, o lo que es lo mismo, en la superioridad absoluta, sino que considera que es posible y provechoso que países que solo poseen "desventajas absolutas" se especialicen en alguna actividad. Tanto este problema como el de la "funcionalidad" de la ley del

valor están contenidos dentro del planteamiento de las "ventajas comparativas", de ahí que, sea necesario para efectos de nuestra investigación someter nuevamente a análisis el ya de por sí tratinado teorema expuesto en el Capítulo VII de los Principios.

1.2.2.1. EL PRINCIPIO DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.

Ricardo puede transformar una desventaja absoluta en una ventaja comparativa sobre la base de una *comparación cruzada* entre los precios relativos de dos naciones.²⁸ Veámoslo en el propio ejemplo de Ricardo:

Portugal requiere del trabajo de 80 hombres durante un año para producir su vino y de 90 para producir paño. Inglaterra 120 para el vino y 100 para el paño.

	Portugal	Inglaterra
Vino	80	120
Paño	90	100

Es evidente pues, que Inglaterra posee desventajas absolutas

²⁸Sobre la pertinencia de la teoría de los "costos comparativos" D.P. O'Brien señala: <<Ya en 1707 se habían presentado las ventajas de importar en términos de costos comparados. Dentro de la economía clásica, el autor es indudablemente Robert Torrens, que publicó la idea en 1815 (TORRENS, Robert, *Essay on the External Corn Trade*, 1era edición, Londres, 1815, pp 263-5). El *Essay on Profits* de Ricardo, aparecido el mismo día que el papel de Torrens no dice una palabra sobre el particular, pese a que su mensaje era la urgencia del comercio libre de cereales. Caben pocas dudas sobre la veracidad del alegato de Torrens de que Ricardo había usado su teoría, alegato que al menos parcialmente fue aceptado por J.S. Mill. Esto dicho, hay que tener en claro tres puntos: Primero, indudablemente fue Ricardo el responsable de la apreciación y la aceptación de la idea -a pesar de su propia presentación-. Segundo, el germen de la misma se halla visible en la *Wealth of Nations*. Tercero, en sus escritos sobre comercio internacional, Torrens recurrió frecuentemente a ejemplos de ventaja absoluta>>. O'Brien, D.P., *op. cit.*, pp. 243-244).

<<La teoría para el comercio internacional empieza en 1917 con la Teoría de los Costos Comparados de Ricardo, desarrollada en el Capítulo VII de la primera edición de sus *Principios*. Debe anotarse, entre paréntesis, que el teorema había sido ya formulado por Torrens en 1815, quien, al parecer, no alcanzó a percibir plenamente las implicaciones de su idea>>. (HABERLER, Gottfried, *Un examen de la teoría del comercio internacional*, Edit. del Instituto, Cuadernos del Instituto 3, 1965).

Ley del Valor y Mercado Mundial

en ambos ramos pues Portugal requiere de menos horas de trabajo para producir los mismos bienes. Por otra parte, la relación de precios interna, es decir, los precios relativos²⁹ al interior de cada nación sería aproximadamente la siguiente:

	Precios Relativos en Portugal	En Inglaterra
Vino	80/90=.88 de paño	120/100=1.2 de paño
Paño	90/80=1.1 de vino	100/120=.83 de vino

Portugal:

La Producción de vino = .88 unidades de paño.

La Producción de Paño = 1.1 unidades de vino.

Inglaterra:

La producción de vino = 1.2 unidades de paño.

La Producción de paño = .83 unidades de vino.

Así pues, con todo y que Portugal produce con "ventajas absolutas" ambos productos es posible que entre ambas naciones exista comercio si Inglaterra se especializa en aquello en lo que tiene menor "desventaja". Esto es así, puesto que, dada la relación de precios interna, Portugal puede intercambiar a cambio de más paño su producción de vino si en vez de producirlo él mismo, lo adquiere en Inglaterra. Lo mismo sucede con Inglaterra en el caso del paño.

Vino portugués = 1.2 paños ingleses en vez de .88 paños portugueses.

Paño inglés = 1.1 vinos portugueses en vez de .83 vinos ingleses.

En conclusión, a un país le conviene especializarse en la producción de aquello en lo que tiene una razón de cambio externa mayor que la interna; sólo así es que la *desventaja absoluta menor*, en el caso de Inglaterra, puede trastocarse en una *ventaja*

²⁹Entendemos aquí por Precio Relativo el precio de cada una de las mercancías en relación a la otra, esto es, la cantidad de otros productos por los que se puede intercambiar.

Antonio Sánchez Pereyra

comparativa. Las ventajas comparativas resultan, por lo tanto, de la comparación internacional de los precios relativos al interior de cada país. Entonces, es a partir de los costos relativos que se determinan las "ventajas comparativas" y no a partir de los *costos absolutos*. La especialización se orienta hacia el producto que se produce más barato en relación al otro país, lo cual incluye la posibilidad de especializarse en un producto que se produce más barato en el otro país pero, en el cual se posee la menor inferioridad.³⁰

Arribemos ahora a la cuestión que finalmente constituye nuestro objetivo de estudio principal: ¿Qué relación guardan las ventajas comparativas con la teoría del valor-trabajo?.

En realidad, la rigurosidad científica con la que Ricardo procede se pone de manifiesto en la claridad con la que expone su punto de vista al respecto. Efectivamente, Ricardo no podría haber sido más explícito en este punto: *la ley del valor no regula el intercambio internacional*.

<<La misma regla que establece el valor relativo de los bienes en un país, no rige el valor relativo del precio de los productos intercambiados entre dos o más países>>³¹.

La razón que Ricardo arguye y que da sustento a esta conclusión es la de la no-movilidad de capital a nivel internacional. La inmovilidad internacional de capital y su consecuencia inmediata, la no-perecuación de las ganancias, imposibilita el funcionamiento internacional de la ley del valor:

³⁰<<Así aunque uno de los países fuera absolutamente más eficiente en la producción de las dos mercancías -de forma que ambos, el vino y la tela, fueran absolutamente más baratos en un país que en el otro- el comercio puede ser ventajoso si el país con eficiencia superior absoluta se especializa en las líneas de su superioridad mayor>> (YEAGER, LELANB., *International Monetary Relations: Theory, History and Policy*, Harper and Row, Publisher, Nueva York; citado en SHAIKH, Anwar, *Sobre las leyes del Intercambio Internacional*, en CRITICAS DE LA ECONOMIA POLITICA, No. 10, enero-marzo 1979, México).

³¹RICARDO, D., *op. cit.*, pp. 102.

Ley del Valor y Mercado Mundial

<<En términos generales, las utilidades de un mismo país siempre están en un determinado nivel; o difieren solamente cuando la inversión de capital es más o menos segura y apetecible. No sucede esto entre países distintos. Si los beneficios derivados del capital invertido en Yorkshire excediesen los que se obtienen del capital empleado en Londres, el capital de Londres se trasladaría rápidamente a Yorkshire y se realizaría una igualación de utilidades; en cambio, si a consecuencia de una tasa reducida de producción en Inglaterra, debido al aumento de capital y de la población, se registrase un aumento en los salarios y se redujesen las utilidades, no sería de esperar que el capital y la población inglesa emigrasen a Holanda, España o Rusia, donde las utilidades podrían ser mayores>>³².

Bajo esta circunstancia es entonces que: "La cantidad de vino que [Portugal] tendría que pagar a cambio del paño obtenido en Inglaterra no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos, si ambos bienes se fabrican en Inglaterra o en Portugal">³³.

La no-operatividad de la ley del valor se expresaría así en el siguiente hecho:

<<Inglaterra daría de este modo el producto del trabajo de 100 hombres, a cambio del trabajo de 80. Un intercambio de esta naturaleza no podría llevarse a cabo entre individuos de un mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede cambiarse por el trabajo de 80 ingleses, pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede ser cambiado por el producto de la labor de 80 portugueses, 60 rusos, ó 120 indios orientales. La diferencia a este respecto se explica fácilmente si se considera la dificultad con que el capital se mueve de un país a otro cuando se buscan

³²*Ibidem*, pp. 102.

³³*Ibidem*, pp. 103.

inversiones más productivas, y la actividad con la que invariablemente pasa de una provincia a otra en un mismo país>>³⁴.

Dos cuestiones resaltan a primera vista de la concepción de Ricardo. La primera de ellas es que de la inmovilidad del capital deriva la no-operatividad de la ley del valor en el intercambio internacional y, en segundo lugar, que dicha ley del valor es concebida como sinónimo de *intercambio de equivalentes*, esto es, de un intercambio que se establece en arreglo a cantidades iguales de trabajo. Así, concluyendo el silogismo, resultaría que la inmovilidad del factor capital conduce a un intercambio de no-equivalencia, vale decir, *desigual*, y por ende, a la no-operatividad de la ley del valor.

Sobre la segunda cuestión -la ley del valor identificada con el intercambio de equivalentes- no hace falta, en realidad, más que precisar lo siguiente: se trata simplemente de la versión ricardiana de la teoría del valor-trabajo³⁵. El hecho de que se considere una violación a la ley del valor, y por lo tanto, su nulificación en el espacio internacional, el que los intercambios no se ajusten a las mismas proporciones en términos de cantidades de trabajo, es completamente coherente con la interpretación ricardiana del funcionamiento de la ley del valor en el espacio nacional, en donde efectivamente sí se cumple, según él, con dicha condición: la regla de la equivalencia.

Lo que no resulta tan evidente, sin embargo, es la articulación entre *movilidad de capital y funcionamiento de la ley del valor*. La bisagra entre uno y otro concepto es el de la *perecuación de la tasa de ganancia*: sí la movilidad del capital

³⁴*Ibidem*, pp. 103.

³⁵ Versión que no es la de Marx. Para éste el funcionamiento de la ley del valor no se define como el intercambio de equivalentes, sino que, como veremos más adelante, la dialéctica marxiana entre valores y precios implica la no correspondencia entre valores y precios a nivel individual aunque sí a nivel social.

Ley del Valor y Mercado Mundial

es condición de existencia de la ley del valor, entendida ésta como intercambio de las mismas cantidades de trabajo, es porque existe de por medio una igualación de las ganancias. El problema nos remite entonces a la investigación de como es que entiende Ricardo la articulación entre *perecuación de las ganancias* (conformación de una tasa media de ganancia) y *ley del valor*, esto es, ¿porqué la igualación de la ganancia conlleva el intercambio de equivalentes?. O dicho lo mismo con otras palabras, ¿como concilia Ricardo la realidad de la tasa media de ganancia con la del intercambio de equivalentes?³⁶.

Pensamos que el balance de la relación que guarda entre sí la teoría del valor-trabajo respecto de la teoría de las "ventajas comparativas"³⁷ requiere como paso previo el análisis sobre la manera en que Ricardo articula el problema de la perecuación de la tasa de ganancia con la ley del valor al interior de la economía nacional. Consideramos que solo sobre esta base se estará en condiciones de asumir críticamente el papel que desempeña la movilidad internacional de capital en relación a la problemática de la aplicabilidad de la ley del valor en el comercio exterior, así como con respecto a los

³⁶Cfr. F. Calzada: <<Según Ricardo la teoría del valor-trabajo explica el intercambio de mercancías dentro de un país pero no lo explica a nivel internacional. Esto es, Ricardo hace compatible la existencia dentro de una nación de una tasa media de utilidades con un intercambio de equivalentes... Como no se da la movilidad ni del capital ni del trabajo entre naciones, de modo tal que se tendiera hacia una única tasa de beneficios o a un único salario, la teoría del valor-trabajo, tal y como fue expuesta por Ricardo, no rige para el análisis del comercio internacional>>. Y más adelante agrega: <<Esto es diferente de lo planteado por Marx. Puede decirse que dentro del marco teórico de éste, una tasa media de ganancias no es compatible con el intercambio de equivalentes, esto es, si aquella existe, las mercancías no se intercambian por su valor sino de acuerdo a su precio de producción>>. CALZADA FALCON, Fernando, *Teoría del Comercio Internacional. Una Introducción*, F.E. UNAM, 1989, colección Económica de los 80, pp. 39-40.

³⁷Relación que, como hemos visto, podemos calificar de "negación": las "ventajas comparativas" son más bien la sustitución de la teoría del valor-trabajo, la teoría alternativa a la que recurre Ricardo una vez que ha constatado que la ley del valor no extiende su radio de acción a nivel mundial.

problemas derivados de ésta como son, el de la determinación de una tasa media mundial de ganancia, las transferencias internacionales de valor, etc., además de que, a nuestro juicio se trata de una cuestión que no ha sido lo suficientemente ponderada, al menos en la bibliografía consultada³⁸.

Sin embargo, antes de exponer este problema al que el mismo curso de la investigación nos ha llevado, terminemos de redondear nuestra exposición de las "ventajas comparativas" en sí, en tanto que teoría que suple en el plano internacional a la teoría del valor-trabajo.

Una división del trabajo como la que propone la teoría de las "ventajas comparativas" sólo puede ser posible bajo el supuesto del no-funcionamiento de la ley del valor, ya que de lo contrario, se establecería una especialización internacional basada en las "ventajas absolutas", vale decir, una especialización internacional basada en el predominio absoluto de aquel país productor que produzca con menor costo en términos de trabajo. Sin embargo, la inhibición de la ley del valor en escala internacional -justificada en Ricardo por la inmovilidad del capital- lleva consigo la no-regulación de los intercambios mundiales por las cantidades de trabajo contenidos en los productos, y en esa medida, una situación en la que precisamente no existe reconocimiento al predominio absoluto de un país productor, y en la que, por lo tanto, es posible que un país con desventajas absolutas pueda especializarse en algo, ya que como las cantidades del trabajo no se expresan internacionalmente, no fungen como criterio determinante de la especialización: basta con que la tasa de cambio externa rebase a la interna.

³⁸Incluso en el trabajo de O. Caputo, que a nuestro parecer es la reconstrucción más completa y sistemática del planteamiento de Ricardo, no menciona la contradicción que representa para la concepción del valor de este autor, la presencia de la tasa media de ganancia, y por ende, como este problema irresoluto en su sistema se expresa en las "ventajas comparativas" al momento de transferirlo al comercio mundial.

De hecho, para Ricardo esta situación, aunque conveniente para las relaciones que comercian, no es la óptima. La situación óptima se alcanzaría cuando tanto el capital y el trabajo afluyeran al país en mejores condiciones absolutas, en el ejemplo, hacía Portugal, para producir ahí tanto el paño como el vino: <<Representaría indudablemente una ventaja para los capitalistas ingleses y para los consumidores de ambos países que, en tales circunstancias, tanto el vino como el paño fuesen fabricados en Portugal, y que por lo tanto, así el capital como el trabajo que Inglaterra emplea en la producción de paños, se trasladará a Portugal para este propósito. En tal caso, el valor relativo de estos artículos sería controlado por el mismo principio, como si uno fuese producido en Londres y otro en Yorkshire...>>³⁹.

Hay que precisar, sin embargo, que Ricardo no desaparece completamente la influencia que ejercen los costos de trabajo en el comercio exterior, sino que más bien, éstos se configurarán como los límites máximo y mínimo entre los que fluctúan los precios internacionales.

Si al interior de un país los precios se determinan por el precio natural, regido por las cantidades de trabajo; por su parte, la racionalidad de las "ventajas comparativas" se basa en el atractivo que representa para el país el que su producto de exportación tenga un precio relativo exterior mayor al interior, esto es, de que venda su producto en el exterior a un precio mayor al precio natural nacional. El límite mínimo estaría dado entonces por este precio natural nacional, pues la mercancía que se exporta no puede dejar de venderse por debajo de este nivel sin perder el atractivo de explotarla. Asimismo tiene un límite máximo también contabilizado en términos de cantidades de trabajo. Se trata del límite impuesto por el precio natural del país importador pues, en contraparte, sucede que una mercancía

³⁹RICARDO, David, *op. cit.*, pp. 104.

pierde el atractivo de ser importada si su precio es mayor al precio natural nacional de la misma en el país importador. Si esto no sucediera así, Portugal dejaría de obtener una cantidad mayor de tela inglesa a cambio de su vino, el comercio exterior no le sería conveniente por lo que se dedicaría mejor a producir internamente su propio vino y paño.

<<De esta manera, el paño no puede ser importado a Portugal, a menos que se venda por más oro del que cuesta en su país de origen; y el vino no se puede importar en Inglaterra a menos que se venda a un precio mayor del que cuesta en Portugal. Si el comercio se hiciera únicamente a base de trueque, únicamente podría continuar mientras Inglaterra fuese capaz de producir el paño a un precio tan reducido que le permitiera adquirir una mayor cantidad de vino, mediante una determinada cantidad de trabajo, fabricando el paño que cultivando la vid; y también mientras la industria portuguesa registrara los efectos inversos>>⁴⁰.

Se puede concluir que el precio de venta en el país al que se exporta esta enmarcado por los precios naturales del país exportador y del país importador, que la ley del valor no desaparece del todo sino que todavía cumple algún papel al fijar los polos que sirven como marco de referencia para el establecimiento del precio internacional. Entre uno y otro límite tiende a fijarse el precio internacional definitivo y Ricardo se conforma con establecer dichos límites. La determinación precisa del precio internacional correrá por parte del juego de la oferta y la demanda, al que la economía burguesa posterior liberará después de los márgenes medidos en tiempo de trabajo, y de esta forma radicalizar y completar, dotando de mayor coherencia al argumento, la transición de una teoría objetiva del valor a una teoría subjetiva del mismo.

⁴⁰RICARDO, D., *Ibidum*, pp. 104.

Ley del Valor y Mercado Mundial

Por último, en relación a la teoría del las "ventajas comparativas" hay que señalar que en ésta no se contempla el reconocimiento del fenómeno de las transferencias internacionales de valor. Hemos visto ya que para Ricardo la ley del valor es incompatible con un intercambio que no se ajuste a la equivalencia, razón por la cual no se concibe la posibilidad misma de que las "transferencias de valor", tal y como sostuvo Marx, permitan conciliar la ley del valor con el intercambio de no-equivalentes.

Inglaterra cambia el producto del trabajo de 100 hombres durante un año a cambio del de solamente 80; ¿no representa esto una transferencia de valor a favor de Portugal?, ¿no atenta ello contra el principio ricardiano de la no-variabilidad del valor del producto nacional como consecuencia del comercio exterior?. Ricardo cancela esta posibilidad de una manera ciertamente arbitraria; simplemente sucede que <<como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra, y de nuestra mano de obra, que a cambio de estos bienes se entrega, no tendríamos valor mayor aún en el caso de que, en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, obtuviésemos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de los nuestros>>⁴¹.

Ricardo <<esta consciente de que internacionalmente se pueden cambiar cantidades diferentes de valor medida por los tiempos de trabajo nacionales. Esto estaría significando que el comercio exterior puede provocar modificaciones en la suma de los valores nacionales y, por lo tanto, transferencia de valor de un país a otro y esto sería una manifiesta contradicción con su propia argumentación de que la suma de valores no se ve modificada con el comercio exterior por muy extendido que sea éste. Pero eso no es así, ya que su extensión de la teoría del valor-trabajo al comercio exterior señala que el valor de los

⁴¹RICARDO, David, pp. 98.

Antonio Sánchez Pereyra

productos importados se mide por el valor de los productos que se entregan a cambio, es decir, por el valor de las exportaciones>>⁴².

Este último supuesto -el de que el valor de las importaciones es igual al valor de las exportaciones- en base al cual Ricardo intenta cancelar la posibilidad de transferencias internacionales de valor, el cual, por otra parte, le permite mantener la coherencia de su sistema en relación a su otro postulado, el de la invariabilidad del valor del producto nacional, nos parece, en efecto, arbitrario en la medida en que es tautológico. Retomando de nueva cuenta la argumentación de O. Caputo al respecto: Ricardo <<parte diciendo que la suma de valores nacionales no se incrementa y para demostrar dicha afirmación nos dice que las importaciones se miden por el valor de las exportaciones que entregamos a cambio. Su demostración está en su propia afirmación. Si el planteamiento se hace al revés, es decir, que las importaciones se miden por el valor de las exportaciones, debería agregar de inmediato, y por lo tanto, no hay aumento de valor; ésto junto no sería nada más que una afirmación. También la afirmación de Ricardo podría formularse así: nacionalmente se produce un valor total, una parte de él se cambia con el extranjero, pero los productos que ingresan al país se miden por el valor de los bienes nacionales entregados en ese intercambio. Ricardo debería demostrar en primer lugar porque las importaciones se miden por el valor de las exportaciones. Si esta demostración no se hace, la demostración pretendida solo es una tautología>>⁴³

⁴²CAPUTO, O., *Notas sobre la Teoría del valor y comercio Exterior*, pp. 28.

⁴³CAPUTO, O., *Notas...*, pp. 28.
Ver también F. MANCHON: <<Ricardo establece así el supuesto arbitrario de espacios estatales de valor independientemente definidos. Los intercambios internacionales solo afectan los valores de uso y el uso que de estos valores de uso se haga en el proceso de acumulación, pero sin afectar la magnitud total del valor nacional>>, y <<lo que tenemos que retener aquí, sin embargo, es el problema de si puede haber o no transferencias internacionales de valor. Ricardo las niega apoyándose en el postulado de la definición estatal

1.2.2.2. LEY DEL VALOR Y MOVILIDAD DEL CAPITAL.

Hemos visto ya que para Ricardo la inmovilidad internacional del capital que conlleva la no-perecuación de las ganancias y con ello, la inhibición de la ley del valor en el comercio exterior. Nos proponemos en este apartado estudiar la relación que guardan entre sí, según Ricardo, la perecuación de las ganancias y la ley del valor. Nuestra hipótesis es la siguiente: las dificultades que encontró Ricardo para aplicar la ley del valor al ámbito internacional se remiten, antes que nada, a las contradicciones intrínsecas a la concepción misma del valor, y en particular, a su incapacidad para conciliar la formación de precios de producción entorno a una ganancia media y la ley del valor. Solo sobre esta base se puede comprender entonces, el papel que Ricardo atribuye, a su vez, a la movilidad de los factores en relación a la ley del valor.

En la bibliografía consultada encontramos que las opiniones críticas al planteamiento de Ricardo, cuando las hay, cuestionan el supuesto de la inmovilidad de los factores, alegando su pérdida de actualidad histórica (Emmanuel), pero lo hacen sin cuestionar conceptualmente, e independientemente de si la inmovilidad es real o no, el papel que juegan la movilidad de los factores y la igualación de la tasa de ganancia dentro de la concepción misma de valor sobre la cual Ricardo levanta su sistema.

Antes de entrar en materia, asentemos un par de elementos; en primer lugar, Ricardo arguye las siguientes razones por las cuales el capital es reticente a trasladarse de un país a otro:

<<La experiencia ha demostrado que la inseguridad real o imaginaria del capital, cuando éste no esta bajo control inmediato de su dueño, aunada a la natural renuencia que siente cada persona a abandonar su país de origen y sus relaciones,

independiente del espacio de valor, supuesto que -insistimos en ello por las consecuencias ulteriores que tiene- adopta sin demostrar>> (MANCHON, F., op. cit., pp. 25).

confiándose a un gobierno extraño con nuevas leyes, detienen la emigración de capital. Estos sentimientos, que lamentaría ver debilitados, son la causa de que muchos capitalistas se den por satisfechos con una tasa de utilidades baja en su propio país, en vez de buscar empleo más ventajoso de su riqueza en países extraños>>⁴⁴.

Y en segundo lugar, aclaramos que hemos centrado unilateralmente nuestra atención en la movilidad del factor

⁴⁴RICARDO, D., *op. cit.*, pp 104. Puede atribuirse el que Ricardo razonará de esta manera debido al período histórico en que vive, caracterizado como una época en la que no se ha desarrollado suficientemente la exportación de capital. Así lo reconoce A. Emmanuel, por ejemplo. Sin embargo, hay posiciones encontradas: véase F. MANCHON; el postulado ricardiano de las ventajas comparativas depende de otros dos, <<el primero, es el de la inmovilidad del capital y del trabajo; opinión inconsistente con la realidad histórica que le tocó vivir y que se funda en el patriotismo de capitalistas y trabajadores>>, y agrega, <<vale la pena insistir en este punto, porque a veces se intenta hacer pasar el período en el que Ricardo escribe como un período carente de migraciones de trabajo y capital, lo que no es cierto>>. Por otra parte, <<cabe agregar, además, que dado que niega la sobreproducción en general, niega también la posibilidad de la sobreproducción nacional. Cualquier cantidad de trabajo y capital son utilizados en el país, independientemente de las condiciones existentes en el resto del mundo>>. (MANCHON, F., *op. cit.* pp. 26).

Esta observación nos parece importante, porque dentro del esquema marxista la sobreproducción de capital fungirá como causa que empuja hacia la exportación de capital, es decir, se convertirá en una necesidad objetiva propia del sistema. Sobre este punto, nos parece también pertinente la crítica de O. Caputo al hecho de que Ricardo esgrima para justificar la inmovilidad de capital solo obstáculos de orden <<subjetivo>>: <<Estas causas brevemente planteadas por Ricardo, son de partida poco convincentes, teniendo presente el reconocimiento de una situación objetiva que incluso el mismo Ricardo destaca. Nos referimos al hecho de la existencia de utilidades diferentes entre los países y el reconocimiento explicitado de Ricardo de la existencia de utilidades mayores en países extranjeros con menos desarrollo que el nivel de utilidades existente en Inglaterra. Es decir, este diferencial de utilidades que moviliza internamente el capital en un país, no lo movilizaría según Ricardo entre los países. Frente a una situación objetiva, Ricardo opone causas subjetivas de parte de los capitalistas>>. Y no se trata de menospreciar las causas subjetivas sino que si bien <<...no se puede negar que esas razones fundamentalmente subjetivas no tengan algún efecto en la movilidad del capital...>> ocurre que <<...ellas son resueltas objetivamente por el mismo capital, por ejemplo no es necesario que el capitalista haga actuar su capital bajo su mando directo y por lo tanto, no es necesario que él personalmente abandone su país. Además las inseguridades en el exterior pueden ser cubiertas creando instituciones específicas, etc. Frente a la situación objetiva de mayores posibilidades de ganancia, el capital se las ingenia para superar todas las barreras e ir a cumplir su objetivo. Por todo ésto, nos parece débil la argumentación entregada por Ricardo, aunque tenemos presente que en su época la movilidad internacional de capital era un fenómeno que recién empezaba a darse>>. (CAPUTO, O., *Notas...*, pp. 68-70).

capital, marginando completamente al factor trabajo, porque en la medida en que para Ricardo los salarios no pueden rebasar el mínimo fisiológico, la movilidad del mismo y su consiguiente perecuación, no juegan un papel relevante dentro del sistema de Ricardo pues prácticamente puede decirse que los salarios, en su particular tendencia hacia el mínimo fisiológico, están ya de suyo igualados internacionalmente⁴⁵.

⁴⁵Cfr. A. EMMANUEL, <<la única perecuación que interesa a los clásicos es la de las utilidades, pues los salarios se sitúan siempre y en cualquier caso en un nivel tal que es ya incomprensible. Entonces, la condición necesaria y suficiente de los costos comparativos es la inmovilidad del capital, y no, como se cree comunmente, la inmovilidad simultánea de los dos factores>>. Y en contraste con la concepción de Marx, Emmanuel destaca lo siguiente: <<Marx modificó la comprensión ricardiana del salario al introducir dentro de la noción del valor de la fuerza de trabajo un elemento histórico y social. Desde entonces, el "costo de subsistencia" deja de ser un dato invariable y, a falta de la movilidad del factor trabajo, los salarios pueden diferir en el espacio y en el tiempo>>. Y <<en tanto este valor modificado de Ricardo [se refiere Emmanuel al equivalente de "precios de producción" de Marx] son el efecto de dos perecuaciones: la perecuación de las utilidades y la perecuación de los salarios. Pero en tanto que para Ricardo la segunda perecuación tiende a la baja y por una suerte de ley biológica, que es la misma para todos los países y por consecuencia independiente de la competencia internacional (que se torna inútil), los salarios no pueden rebasar el mínimo fisiológico y son a este nivel incomprensibles, en el sistema marxista el factor socio-histórico puede, a falta de tal competencia, provocar diferencias considerables de salarios y hacer imposible, en el plano internacional, la segunda perecuación>> (EMMANUEL, *op. cit.* pp. 34,37).

Más adelante, someteremos a análisis el intento de Emmanuel de aplicar la ley del valor a nivel internacional y su teoría del intercambio desigual en <<sentido estricto>> basada, en contraposición a Ricardo, en la efectiva movilidad internacional del capital y en la desigualdad internacional de los salarios producto de la inmovilidad internacional de los trabajadores en contraposición a la fácil igualación de los salarios que la susodicha <<ley biológica>> de Ricardo implica.

Por último, consideremos que el problema de la movilidad internacional del <<factor trabajo>>, esto es, el de la migración proletaria, merece un tratamiento especial y extensivo, pues constituye en sí mismo todo un campo de investigación, tal y como lo deja entrever el hecho de que seguramente dicha problemática hubiese sido contemplada por Marx en el proyectado libro del <<Trabajo Asalariado>>, según su plan original.

Falta precisar, sin embargo, que por inmovilidad del factor-trabajo, Emmanuel no entiende una inmovilidad absoluta del mismo, sino una migración cuya escala o magnitud no basta como para igualar los salarios internamente. Por nuestra parte, tan sólo por apuntar un par de ideas de lo que a nuestro juicio constituye, como decíamos, un problema más vasto y complejo, queremos hacer mención al hecho de que, por un lado, los países periféricos han quedado reducidos a verdaderos bastiones de un gigantesco ejército industrial de reserva permanentemente desempleado, por lo que los movimientos demográficos que éstos registran, y que son de hecho movimientos masivos, su inmigración o prácticamente su <<huida>>, no se ven reflejados en un encarecimiento de los salarios en sus lugares de origen; mientras que por su parte, los países receptores de fuerza de trabajo, en los países centrales la discriminación racial permite hacer uso de una abundante mano de obra

Ahora bien, en lo que al problema que nos atañe se refiere, valdría la pena reconstruir nuevamente aunque de forma sintética la concepción de Ricardo, resumiéndola en el siguiente silogismo: Partiendo de la base de que para él, por ley del valor debe entenderse el intercambio estricto de iguales cantidades de trabajo contenidos en los productos (tanto de trabajo <<presente>> como <<pretérito>> en el caso de los medios de producción o <<capital fijo>>), esto es, partiendo de la ley del valor como sinónimo de intercambio de equivalentes; por otra parte, la movilidad del capital es garantía de que este intercambio de equivalentes se lleve a cabo, efectivamente, a cabo, en tanto que posibilita la perecuación de las utilidades. Así que, mientras que la ecuación ley del valor=intercambio de equivalentes debe tomarse como punto de partida en la medida en que así concibe Ricardo la teoría del valor, por otro lado, se entiende que la movilidad del capital conduce hacia la igualación de las ganancias, tratándose en esta ocasión no de un punto de partida teórico sino real, vale decir, de un dato de hecho que proporciona la misma realidad. Lo que no queda claro sin embargo es, porque Ricardo hace de la igualación de las ganancias una condición *sine qua non* de la efectiva realización de la ley del valor, o lo que es lo mismo, del intercambio de equivalentes.

En realidad, dentro de la concepción de valor de Ricardo, la perecuación de las utilidades representa un problema infranqueable. Aunque en la determinación del valor, Ricardo parte de la consideración de que las mercancías se intercambian en base a las cantidades de trabajo en ellas contenidas, por otro lado, sin embargo, esta ley puede resultar <<modificada>> cuando se toman en cuenta las diferentes composiciones de los distintos capitales invertidos. En efecto, las distintas proporciones en

pagando por debajo del nivel salarial promedio y sin ningún tipo de prestación o seguridad en el trabajo. Nuestro país y la suerte del proletariado mexicano en su odisea migratoria hacia el vecino del norte es, no hay necesidad de mencionarlo, un ejemplo nítido de ello.

Ley del Valor y Mercado Mundial

las que se invierten el capital *fijo* y el *circulante* <<introducen otra causa de variación en los valores relativos de los bienes independientemente de la cantidad mayor o menor de trabajo necesaria para producirlos: esta causa es la alza o baja de los salarios>>⁴⁶. Esto es, según esta <<modificación>>, además del tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía incide el aumento o disminución del valor del trabajo, y ello es así, porque las modificaciones en los salarios actuarán de diferente manera sobre los <<valores relativos>> de las mercancías según las diferentes composiciones de capitales de igual magnitud, a pesar de que las cantidades de trabajo necesarias en su producción sean las mismas⁴⁷.

Si Ricardo introduce los cambios en el salario como factor que modifica la determinación del valor de las mercancías, ello es así en la medida en que, por un lado, se enfrenta ante el hecho de que las ganancias están regidas por el principio de la *igualación* de las mismas, es decir, de que existe una *tasa general de beneficio*, y por otro lado, el que Ricardo carece por completo de la noción de *plusvalor*, de suerte que expone a la *ganancia* a las mismas leyes que regulan a la *plusvalía*. Así que, mientras que las ganancias tienden a través de su *perecuación* a determinarse exclusivamente en función de la magnitud total de capital invertido, y de que la *tasa de ganancia* se comporta de manera idéntica de lo que Marx llamara *tasa de plusvalor*, se entiende entonces porque Ricardo hace de los vaivenes del salario una razón que <<modifica>> el valor dependiendo de la proporción en la que se combinan el capital circulante y el fijo: sucede que

⁴⁶RICARDO, D., *Principios...*, pp 29-30.

⁴⁷O mejor dicho: <<si suponemos que la diferencia entre dos capitales iguales se debe a la diferente proporción en que se componen el capital fijo y circulante, entonces, como consecuencia de un aumento del valor del trabajo, disminuye el <<valor relativo>> de las mercancías producidas con más capital, y aumenta el <<valor relativo>> de las producidas con menos>> (BIANCHI, M., *La teoría del valor desde los clásicos a Marx*, Comunicación, 1975, pp. 104).

si la ganancia es una ganancia media, esto es, determinada por la magnitud del capital total invertido, y simultáneamente, se calcula la misma sobre el salario (tal y como sucede con la tasa de plusvalor marxiana) se deduce la influencia que ejerce una modificación del salario dependiendo de la proporción de capital circulante, esto es, de la fuerza de trabajo⁴⁸.

Vayamos por partes. El punto nodal es, al decir de M. Bianchi, el siguiente: <<la presencia -por obra de la competencia- de una tasa general de beneficios, reguladora de la cantidad de beneficio en relación a la magnitud del capital invertido, provoca en opinión de Ricardo, tales efectos sobre los valores de las mercancías, que dichos valores ya no pueden determinarse sólo con base en el tiempo de trabajo necesario para su producción, en cuanto que deben considerarse las influencias que necesariamente tiene sobre ellos una variación del "valor del trabajo">>⁴⁹.

Siguiendo a Marx, el error que esta a la base del razonamiento que acabamos de exponer es el de tomar a la tasa general de beneficio como un <<dato de hecho>>, el atenerse a

⁴⁸Cfr. M. BIANCHI, <<sustancialmente, Ricardo arrastra, por un lado, el hecho de no haber individualizado jamás y no haber separado la plusvalía de sus formas específicas y particulares, beneficio, interés y renta de la tierra, con lo que la plusvalía aparece después mistificada por la presencia de una tasa general de beneficio y, por otra, consecuentemente, el hecho de no haber acabado nunca de comprender (puesto que se detiene en la simple distinción entre capital fijo y circulante, etcétera), la diferencia entre los que Marx llama elementos orgánicos del capital, capital constante y capital variable, nos indica, de hecho la diferente cuota de plusvalía o plustrabajo realizada en las mercancías que contienen la misma cantidad de trabajo y de la cual se apropia el capital. En razón, precisamente, de esta diferente cuota, los beneficios de capitales de igual magnitud resultan diferentes (la tasa de beneficio, como se sabe, se calcula por la relación entre la plusvalía y todo el capital invertido) y los precios medios necesarios para igualar las tasas de beneficio tienen necesariamente que diferir de sus valores.

Si Ricardo hubiese profundizado un poco más en la cuestión, se habría dado cuenta de que "la simple existencia de una tasa general de beneficio implica precios de producción diferentes de los valores, aún suponiendo un salario constante">> (BIANCHI, M., *op. cit.*, pp. 107-108).

⁴⁹BIANCHI, M., *Ibidem*, pp. 105-106.

Ley del Valor y Mercado Mundial

ésta como un dato empírico que la realidad misma proporciona⁵⁰, tomarlo como punto de partida, ya dado, sin explicarla, precisamente a partir de la ley del valor sino que, más bien, contraponiéndola a ésta, en tanto que dato irreversible; de ahí la dificultad, o mejor dicho, la imposibilidad de conciliarlas: <<El primer error consiste en partir de una tasa general de beneficio como de un presupuesto, sin analizar el proceso de su formación. Es decir, Ricardo introduce "subrepticamente" la ley de la tasa de beneficio, demostrando con ello que "el problema de los valores de la mercancía no le permiten olvidar los beneficios, que le revela la existencia misma de la concurrencia" (Marx). Saltar pues, por encima de todos los terminos medios que conducen a la formación de una tasa, así como haber dado por contado la transformación de los valores en precios de producción, cosa que lleva a Ricardo a la superposición de los dos términos, provoca, por otra parte, la inmediata consecuencia de que admitida a modo de dato de existencia la tasa general, el beneficio aparece determinado por leyes suyas propias, sin ningún punto de contacto con la precedente ley del valor, desde el momento en que parece haber desaparecido la categoría misma de plusvalía, en cuanto plusstrabajo, sobre la cual, viceversa se regula el beneficio>>⁵¹.

Ley del valor e igualación de la tasa de ganancia coexisten en Ricardo una al lado de la otra, no existe unidad orgánica

⁵⁰Esta igualación de las ganancias <<al que alude Ricardo es el resultado de los movimientos de los capitales entre una y otra esfera de la producción, por obra de la competencia, para nivelar los diferentes beneficios a una misma tasa; Smith, por su parte, ya había comprendido el mecanismo y lo había expresado en forma de ley; Ricardo se limita a darle una mayor y más articulada sistematización>> (BIANCHI, M., op. cit., pp. 105).

Para Smith: <<En toda sociedad o comarca existe una tasa promedio o corriente de salarios y de beneficios en cada uno de los empleos distintos de capital... dicha tasa se regula naturalmente, en parte, por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente; y en parte, por la naturaleza peculiar de cada empleo>> (SMITH, Adam, *Investigación...*, FCE, México, 1979, pp. 54).

⁵¹BIANCHI, M., *ibidem*, pp. 107.

Antonio Sánchez Pereyra

entre ambas que explique la segunda a partir de la primera, sino que más bien están empalmadas: falta la categoría de plusvalía que las articula. En efecto, Ricardo no entiende que la plusvalía en tanto que porción del producto total de valor objetivado depende de la cantidad de trabajo, o en tanto que plus-trabajo - que se mide exclusivamente en relación al capital variable - regula la ganancia, y que la igualación de ésta no es sino una mera *distribución* de la misma entre la clase de los capitalistas que no afecta al hecho de que su determinación provenga única y exclusivamente, en tanto que plus-trabajo, de la ley del valor, de la cantidad de trabajo objetivado en la mercancía. La plusvalía total engendrada en todas las ramas de la producción social proviene de la cantidad de trabajo objetivado socialmente, el que su distribución resulta modificada por la perecuación de las ganancias no altera este hecho. Obsérvese asimismo, que la identidad que Marx supone entre los valores totales y los precios de producción totales y, en esa medida, entre el plusvalor total y las ganancias totales, implican movimientos de valor, "transferencias" de valor entre una rama y otra, que son las que finalmente explican a nivel global social el que dichas identidades se mantengan, aunque a nivel individual los distintos capitales particulares realicen algunos una cantidad mayor de plusvalor del que ellos mismos extrajeron y, en contrapartida, otros realicen menos. Por lo que, si Ricardo no concibe a nivel mundial la existencia de transferencias de valor entre países, ello se debe a que dentro de su sistema, esto es, a nivel nacional, éstas no desempeñan ningún papel, es decir, no existen.

El meollo del asunto es que Ricardo *empalma* la realidad de los "precios de producción" (Marx) o "valor modificado" (Ricardo), que se definen en torno a una tasa media de ganancia, con la ley del valor, y lo hace de manera que acontece en detrimento de ésta última. Al ser incapaz de conciliar ambas, o mejor dicho, al no poner a la base de los precios de producción

Ley del Valor y Mercado Mundial

a la ley del valor, ésta termina por perder su lugar: ocurre que la perecuación de las ganancias modifica, y se puede decir entonces, determina a los valores mismos. <<Efectivamente, Ricardo, aún completamente consciente de la diferencia entre precios y valores, habla de los efectos de la competencia sobre los precios de producción por la diversa composición orgánica de los capitales, como si los mismos valores estuvieran influidos por esa composición orgánica diferente. De esa manera, identificados los valores con los precios, tienden a no desempeñar ningún papel económico y a desaparecer>>⁵².

En conclusión, las dificultades que encuentra Ricardo al intentar compatibilizar la ley del valor con la formación concurrencial de los precios implican un abandono de la teoría del valor-trabajo, pues, como hemos visto, toda modificación de la tasa de los beneficios ejerce algún efecto sobre el valor relativo de las mercancías además de las modificaciones en las cantidades de trabajo requeridas para su producción.

Hay que especificar empero, que por <<abandono>> de la ley del valor no nos referimos a un abandono total, pues Ricardo no

⁵²BIANCHI, M., *op. cit.*, pp. 109. Ricardo no resuelve la contradicción entre precios de producción y valor, la cual es una contradicción aparente, pues el valor no resulta influenciado bajo ningún concepto <<por la transformación del valor en precio de Producción, puesto que esa transformación no se refiere en general más que al reparto de la plusvalía realizada por el capital total entre las diferentes ramas de producción o entre los capitales en las diferentes esferas productivas [Marx, *Teorías de la Plusvalía*; citado por BIANCHI, M., *op. cit.*, pp. 110].

Continúa Bianchi: <<De modo que si se mantiene la distinción entre precios y valores, se parte siempre de los valores para llegar a los precios, cualquiera que sean los factores que regulen a estas últimos. De hecho, el "beneficio medio y también, por lo tanto, los precios de producción serían puramente imaginarios e inconsistentes si no tomáramos como base la determinación del valor. La nivelación de las plusvalías en diferentes esferas productivas. La determinación de la plusvalía misma deriva, sin embargo, únicamente de la determinación del valor mediante el tiempo de trabajo. Sin esa determinación, el beneficio medio es media de nada, es una simpe quimera. Y podría cifrarse tanto en el mil como en el diez por ciento>> [Marx, *Teorías de la plusvalía*, citado en pp. 110]. Por último, <<sustancialmente, lo que determina el valor es siempre el tiempo de trabajo, la plusvalía se deduce siempre de ese valor, y el beneficio deriva siempre de la plusvalía>>.

pierde oportunidad para afirmar que para el valor resulta, con mucho, más importante la cantidad de trabajo objetivado, de ahí que intente mantenerse firme en el principio de que <<todas las variaciones importantes que tienen lugar en el valor relativo de los bienes son producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que es requerida en uno y otro tiempo para producirlos>>⁵³, de suerte que Ricardo <<mantiene la determinación del valor en base a tiempo de trabajo contenido como la aproximadamente más exacta, además de la más importante, o con más directa incidencia sobre el valor>>⁵⁴.

Este planteamiento nos permite comprender el grado de indefición y confusión del problema por parte de Ricardo, lo cual nos permite concluir que, en realidad, Ricardo fracasó en su intento de hacer de la ley del valor el fundamento explicativo de los fenómenos característicos de la economía capitalista. <<Frente a las dificultades de la teoría del valor-trabajo, Ricardo, en definitiva, no sabe tomar otro partido que el de contentarse con una determinación sólo aproximada del valor de cambio. En otros términos, continua considerando la cantidad de trabajo contenida en las mercancías como elemento decisivo en la determinación del valor, pero no en el sentido de que constituya el único elemento del cual los valores dependan, sino sólo en el sentido de que es el elemento más importante en la determinación del propio valor. Así como es obvio que en una cuestión de este tipo la simple aproximación no es tolerable, ya que contentarse con ella implica la renuncia a conseguir una explicación del objeto examinado, la investigación ricardiana debe considerarse fallida>>⁵⁵.

⁵³RICARDO, D., *op. cit.*, pp.30-33.

⁵⁴BIANCHI, M. *op. cit.*, pp. 114.

⁵⁵NAPOLEONI, Claudio, *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*, ed. Oikos-Tau, Barcelona, 1974, pp. 85. Cfr. también la postura de Guillén Romo: <<admitir que el valor de cambio de las mercancías se determina por la cantidad de

Una vez finalizado este recuento de la teoría ricardiana del valor y de sus complicaciones internas retomemos la problemática que nos empujó a este balance: ¿Qué papel desempeña la movilidad del capital dentro de la teoría de valor de Ricardo?, o con mayor precisión, ¿cómo se relaciona la movilidad del capital con el funcionamiento de la ley del valor?. Como hemos señalado, solo entendiendo como es que se articulan ambos conceptos se comprenderá porque Ricardo condiciona el funcionamiento de la ley del valor a nivel mundial a la efectiva movilidad internacional del capital, y cual es el contenido de este condicionamiento.

En primer lugar, retomando los resultados de nuestro balance, podemos concluir que la teoría ricardiana del valor naufragó toda vez que no supo sortear y asimilar el problema de la perecuación de las ganancias⁵⁶. En esa medida conviven

trabajo incorporado, es admitir que no hay beneficio pueso que la teoría es pertinente sólo cuando $r=0$ (r =tasa de beneficio). Ricardo lo reconoce en otros escritos, puesto que ya no se refiere a la "modificación" de la causa del valor (el trabajo incorporado), por la variación de la tasa de beneficio, sino a la existencia de dos causas del valor... Ricardo admitió en 1820 que si tuviera que volver a escribir el capítulo sobre el valor incluído en su obra habría de reconocer que el valor relativo de las mercancías se determina por dos causas y no por una; a saber, por la cantidad de trabajo necesario para la producción de las mercancías consideradas y por la tasa de beneficio aplicada al tiempo durante el cual queda inmovilizado el capital hasta que las mercancías se llevan al mercado... se puede afirmar que en el cuadro del análisis de Ricardo la teoría del valor de cambio elaborada por él no explica de modo satisfactorio el valor de cambio y el beneficio. La teoría resulta incompatible con la existencia misma del beneficio» (GUILLEN ROMO, Hector, *Lecciones de Economía Marxista*, SEP-PCE, México, 1988, pp. 55-56).

⁵⁶En palabras del propio Engels, Ricardo deja un problema irresuelto; el mismo que en su prólogo al Tomo II de *El Capital* planteara a modo de <<desafío>> a aquellos economistas que estuvieran interesados en resolverlo mientras se publicaba el Tomo III, en donde se expone, según Marx, la <<solución>> al problema de la transformación de los valores en precios de producción: <<Conforme a la ley ricardiana del valor, dos capitales que emplean la misma cantidad de trabajo vivo y lo pagan de igual manera, producen en periodos iguales -si las demás circunstancias no varían- productos del mismo valor y, asimismo, plusvalor o ganancia de igual magnitud. Pero si emplean cantidades desiguales de trabajo vivo no pueden producir plusvalor o -como dicen los ricardianos- ganancia de magnitud igual. Ahora bien, en la realidad sucede lo contrario. Capitales iguales, en efecto, independientemente de que emplean mucho o poco trabajo vivo producen, término medio, ganancias iguales en periodos iguales. Se presenta aquí, por ende, una contradicción con la ley del valor, una contradicción ya advertida por Ricardo y que su escuela también es incapaz de resolver... Tampoco Rodbertus pudo menos que percibir esa contradicción; en vez de resolverla, la convirtió en uno de los puntos de

prácticamente <<dos>> teorías del valor, la original y la del <<valor modificado>>, esto es, aquella que hace susceptible de modificaciones en la determinación del valor de las mercancías a partir de las oscilaciones en los salarios, y ello, en tanto que existe una tasa general de beneficio. Además, no sólo conviven una al lado de la otra, sino que, desde nuestro punto de vista, una *cede* forzosamente su lugar a la otra, pues, en su irreconciliabilidad Ricardo termina por fluctuar entre una y otra: oscila entre atenerse al principio básico según el cual solo las cantidades de trabajo determinan el valor, o bien, el valor resulta <<modificado>>, *determinado*, diríamos nosotros, por la formación de una tasa media de ganancia. Según esta última concepción entonces un problema que sólo atañe a la *distribución* del plusvalor, a la repartición del excedente global extraído por el conjunto de los capitalistas, *determina* la *formación* del valor mismo. En este caso, la determinación original del valor pierde su lugar primordial, para identificarse, y más aún, subordinarse a los precios de producción. Siguiendo este razonamiento, y quizá llevándolo hasta sus extremos, nos atrevemos a deducir por nuestra cuenta, del ya de por sí confuso planteamiento de Ricardo, que la idea de <<valor modificado>> conlleva una *inversión* de los términos: los valores dejan de ser determinantes para pasar a ser determinados por los precios de producción, o <<valores modificados>>, es decir, a aquellos que se rigen por la tasa media de ganancia. La igualación del beneficio, la igualación de este *ingreso*, determina el valor mismo de la mercancía. Aparecen aquí resonancias de la teoría smithiana de los

partida de su utopía... Marx había resuelto esa contradicción en el manuscrito *Contribución a la Crítica...*; la solución, conforme al plan de *El Capital*, aparece en el libro III. Pasarán algunos meses antes de la publicación del mismo. Los economistas, pues, que pretenden descubrir en Rodbertus la fuente secreta de Marx y un precursor que lo supera, tienen aquí la oportunidad de mostrar cuál puede ser la contribución de la economía de Rodbertus. *Si demuestran cómo, no solo sin infringir la ley del valor, sino por el contrario, sobre la base de la misma, puede y debe formarse una tasa media igual de la ganancia, entonces podremos continuar la discusión con ellos* >> [las cursivas son nuestras] (ENGELS, F., prólogo al Tomo II de *El Capital*, S. XXI, México, 1985, pp. 23).

Ley del Valor y Mercado Mundial

costos de los factores de la producción, en donde al menos se cuenta con la coherencia y claridad que otorga el hecho de que Smith renunció franca y decididamente a la teoría del valor-trabajo. En Ricardo tenemos por el contrario, en este punto, un planteamiento confuso.

En la formación de las <<ventajas comparativas>>, Ricardo plantea que <<la misma regla que establece el valor relativo de los bienes de un país, no rige el valor relativo del precio de los productos intercambiados entre dos o más países>> porque a diferencia de lo que sucede al interior de una nación en donde <<en términos generales, las utilidades... siempre están en un determinado nivel>>, no sucede lo mismo entre países en tanto que la movilidad del capital no es la misma en el interior que en el exterior. O seáse que, la movilidad de capital al igualar las ganancias es garantía del funcionamiento de la ley del valor, que entendida al modo ricardiano, equivale a decir, ahí donde los intercambios se regulan por cantidades iguales de trabajo. El planteamiento mismo es absurdo, puesto que la igualación de las ganancias implica que los intercambios no se correspondan con las cantidades objetivadas de trabajo sino, precisamente, el que se viole este principio en aras de obtener media igual para todos los capitales de la mismá magnitud. O, a menos que se este pensando <<invertidamente>>: es decir, la existencia de ganancias iguales es lo que garantiza el intercambio de valores iguales, esto es, la que permite el funcionamiento de la ley del valor. En otras palabras, que la distribución de las ganancias entre los capitalistas en tajadas proporcionales a la magnitud de su capital es lo que determina la formación del valor, o lo que es lo mismo, que la igualación de las ganancias conlleve la formación de valores iguales; en fin, que el precio de producción o <<valor modificado>> es el molde que determina cuantitativamente que cantidad de trabajo contiene un producto.

No se nos ocurre pensar de que otra manera puede Ricardo

<<conciliar>> tasa media de ganancia con la ley del valor si por ésta entiende el intercambio estricto de cantidades iguales de trabajo: o bien se impone la primera y entonces no hay tasa media de ganancia, o bien, la tasa media de ganancia determina a su antojo, esto es, a su *medida*, los valores mismos.

En Ricardo valor y *tasa media de ganancia* son dos conceptos extraños entre sí, ajenos uno del otro, por ello es que su <<conciliación>> solo puede efectuarse como *imposición*: uno de los dos conceptos se hace valer como principio determinante.

Nuestra interpretación es que la teoría de las <<ventajas comparativas>> encontramos que lo en las secciones IV y V de los *Principios*... es confuso e indefinido, se delinea en la sección VII a favor del <<valor modificado>>.

De esta suerte, los intercambios internacionales no obedecen a la ley del valor porque las mercancías de las diferentes naciones dependen de diferentes tasas medias *nacionales* de ganancia. Los valores de las mercancías de países distintos se ajustan a la tasa media de su respectivo país de origen. Los valores mundiales no responden a una misma tasa media de ganancia, son pues valores incompatibles que se orientan hacia diferentes puntos de referencia.

Internacionalmente se cambian mercancías que no se acoplan a la misma tasa de ganancia, o dicho de otra manera, cuyos valores no deben <<modificarse>> a fin de contener dentro de sí una y solo una misma ganancia media.

Desde esta perspectiva, la teoría de los costos comparativos no hace sino ratificar y evidenciar las complicaciones que atraviesan a la teoría ricardiana del valor. En todo caso, aún si hemos exagerado o deformado las dificultades mismas de la teoría de Ricardo, lo cierto es que existen, y que son éstas las que inhiben a la teoría ricardiana del valor no solo para su puesta en marcha a nivel internacional, sino que la inhabilitan para dar cuenta, incluso, de los fenómenos propios de la economía

capitalista a nivel nacional.

Desde nuestro punto de vista, antes de cuestionarse sobre la validez actual del supuesto restringido de la inmovilidad del capital, tal como procede A. Emmanuel en su crítica a Ricardo, pensamos que debemos retrotraernos a examinar la coherencia interna de la teoría ricardiana del valor, y en esa medida indagar sobre la manera en que se interrelacionan y el papel que desempeñan las distintas categorías (perecuación de las ganancias, precios de producción, ley del valor, movilidad del capital, etc.). Por este motivo nos parece erróneo también el planteamiento de O. Caputo⁵⁷, para quien la postura ricardiana respecto a la operatividad de la ley del valor no se restringe a la formulación de las <<ventajas comparativas>>. El trabajo de Caputo tiene la virtud de retomar y sistematizar un conjunto de razonamientos dispersos en el texto de los *Principios* que versan sobre el comercio exterior, temática en cuya lectura no se limita a lo expuesto en el capítulo VII, lo cual lo autoriza, desde su perspectiva, a hablar de tres versiones o <<extensiones>> de la ley del valor al ámbito internacional. La primera de ellas, que es de hecho la más conocida, es la de las <<ventajas comparativas>> en la que, como ya sabemos, se afirma categóricamente, que la teoría del valor-trabajo no rige el intercambio con el exterior como lo hace internamente. Después y ésta constituiría para Caputo un ajuste de cuentas con la anterior formulación, encontramos que Ricardo plantea que la ley del valor tiene alguna función, pues fija los límites máximo y mínimo entre los cuales tiende a ubicarse finalmente el precio internacional. Por último, la tercera versión es aquella según la cual la teoría del valor sí rige, efectivamente, el intercambio internacional, porque el precio internacional

⁵⁷CAPUTO, O., *Notas sobre Teoría del Valor y Comercio Exterior*, División de Estudios de Posgrado, F.E. UNAM, Enero de 1980, Mimeo, pp. 19.

responderá al precio natural (valor) del país exportador. Del capítulo XXV, titulado <<Del Comercio Colonial>>, en donde Ricardo polemiza con Smith sobre los beneficios y los daños ocasionados por el comercio colonial, Caputo encuentra <<un desarrollo sobre la teoría del valor-trabajo a nivel internacional que no había sido desarrollado en su famoso capítulo VII sobre el comercio exterior>>.

En el apartado citado, dice Ricardo: <<Sin embargo puede reiterarse que, a menos que el monopolio del mercado extranjero está exclusivamente en manos de una compañía, los compradores extranjeros no pagarán por las mercancías más que los compradores nacionales. El precio que pagarán ambos no diferirá en forma considerable del precio natural en el país donde son producidos. Inglaterra, por ejemplo, siempre podrá, en circunstancias normales, comprar productos al precio natural de esos productos en Francia, y ésta tendrá un privilegio natural en Inglaterra. Pero a esos precios los artículos se comprarán sin necesidad de un tratado>>⁵⁸.

Aunque la cita pertenece al texto en el que Ricardo expone el Comercio Colonial, es decir, el comercio <<impuro>>, aquel en el que la metrópoli impone restricciones al libre comercio mediante un dominio monopólico, sucede que mientras se cumpla la condición que Ricardo plantea (el que el <<monopolio del mercado extranjero no este exclusivamente en manos de una compañía>>), y con mayor razón en condiciones de libre comercio, es decir, en condiciones no-coloniales, el precio que regirá en el país productor y en el país comprador no diferirá mucho del precio natural de donde son producidos. Para O. Caputo estamos frente a una <<nueva extensión de su teoría del valor-trabajo... hay evidentemente un nuevo planteamiento. La teoría del valor-trabajo rige internacionalmente. Los precios de intercambio en el

⁵⁸RICARDO, D., *op. cit.*, pp. 254.

Ley del Valor y Mercado Mundial

comercio internacional están regidos por el precio natural del país donde son producidos>>⁵⁹.

Otro extracto, ahora del capítulo XXVIII, titulado <<Del valor Comparativo del Oro, los Cereales y del Trabajo en los países Ricos y Pobres>> corrobora lo anterior:

<<Los cereales, como cualquier otra mercancía, tienen su precio natural en todos los países, el precio necesario para su producción y sin el cual no pueden ser cultivados, este es el precio que gobierna su precio de mercado, y determina la conveniencia de exportarlo a países extranjeros. Si en Inglaterra estuviese prohibida la importación de cereales, su precio natural podría subir a 6 libras el cual, mientras que en Francia estaba sólo a la mitad. Si en esos momentos se levantara la prohibición de importar, el grano bajaría en el mercado inglés, no a un precio entre 6 libras y 3 libras, sino final y permanentemente al precio natural de Francia, precio al que puede ser suministrado al mercado inglés, permitiendo las ganancias usuales y ordinarias del capital en Francia, y permanecerá a ese precio, ya sea que Inglaterra consuma mil o un millón de cuartales. Si la demanda de Inglaterra fuera la última cantidad, es probable que, debido a la necesidad en que se hallaría Francia de tener que recurrir a la tierra de peor calidad para satisfacer esa gran demanda, el precio natural subiría en Francia, lo que, desde luego afectaría también el precio del grano en Inglaterra. Todo lo que yo sostengo es que el precio natural de las mercancías en el país exportador es el que regula en último término los precios a que se venderán, si no están sujetas a monopolio en el país importador>>⁶⁰.

Para Caputo el pasaje anterior recalca el hecho de que <<Ricardo no sólo relaciona el intercambio internacional con el

⁵⁹CAPUTO, O., *Notas...*, pp. 41-42.

⁶⁰RICARDO, D., *op. cit.*, pp. 279.

precio natural del país exportador, sino que, los cambios en las condiciones de producción son las que provocan los cambios no coyunturales en los precios de mercado en el país y en el país al cual se exporta», lo cual nos permite ver que «él avanza un paso más aunque no sistemático sobre la aplicación de la teoría del valor-trabajo al comercio exterior»⁶¹.

No coincidimos con esta última afirmación. Creemos que más que un «avance» aquí Ricardo retoma, simple y llanamente, el teorema smithiano de las «ventajas absolutas»: el predominio internacional del «precio natural» del país con «ventaja absoluta» (menor costo en términos de trabajo) en la producción de un determinado artículo. Y como hemos visto, la teoría de las «ventajas absolutas» no representa una adecuada «extensión» internacional de la ley del valor toda vez que no puede sortear ni asimilar un fenómeno específicamente capitalista: la formación de una tasa media de ganancia. La «ventaja absoluta» supone una sociedad mercantil simple mundial, esto es, una sociedad mundial en donde no existe la competencia específicamente capitalista: la competencia por la ganancia, que arrastra a los capitales de un lado a otro impulsados por el único motivo que les da vida: el incremento de la ganancia, la valorización del valor. Smith renunció abiertamente a la teoría del valor. Mientras tanto Ricardo ofrece un planteamiento plagado de contradicciones. Nuestra hipótesis es que este problema irresoluto es el que bloquea toda posibilidad a la teoría ricardiana del valor en su implementación en el ámbito mundial.

⁶¹CAPUTO, O., *Notas...*, pp. 77-78.

1.2.3. <<VENTAJAS COMPARATIVAS>> Y TEORIA DEL DINERO.

En realidad todo estudio de las relaciones económicas internacionales debe aspirar a contar como una de sus partes constitutivas, y por lo tanto también en lo que se refiere al comercio exterior, con una teoría del dinero aplicada a la circulación mundial. Para ello se requiere de un análisis de conjunto de una teoría del valor, una teoría de los precios y una teoría del dinero⁶².

La propuesta ricardiana de las <<ventajas comparativas>> tiene esta virtud. Ricardo ofrece un exámen del comercio exterior en el cual no se hace abstracción de la esfera monetaria sino en el que, por el contrario, la teoría del dinero forma parte esencial del mismo. Hemos revisado ya el planteamiento de las <<ventajas comparativas>> bajo la forma de trueque, es decir, sin intervención del dinero como equivalente general mundial. En este caso, la especialización se decidía a partir de una cruzada entre los precios relativos internos de las naciones que comercian; éstos precios están determinados por las cantidades de trabajo invertidas en la producción y funcionan tan sólo como los límites máximo y mínimo del espacio dentro del cual se determina la proporción precisa del intercambio. Esta inoperancia de la ley del valor a nivel internacional es la que posibilita, a fin de cuentas, el que el comercio exterior sea viable incluso para naciones con <<desventajas absolutas>>: ya no rige la <<ventaja absoluta>>, las cantidades de trabajo invertidas en la producción

⁶²Sin embargo, la generalidad de los estudios al respecto adolecen la carencia de este requisito teórico: <<Se establece comúnmente una distinción entre las teorías <<monetaria>> y <<pura>> (o del <<equilibrio>>) del comercio internacional. La primera trata de los métodos de ajuste del balance de pagos y de la determinación de las tasas de cambio. La última, haciendo abstracción del mecanismo monetario, intenta describir las condiciones de equilibrio en magnitudes <<reales>>. No se ha explicado de ninguna manera, la forma en que ambos tipos de teorías se entrelazan>>. Pero en el caso de Ricardo, éste <<demonstró como los costos en trabajo pueden ser traducidos a costos y precios expresados en dinero>>, por lo que, <<así se cumple, de hecho, una integración de las teorías "monetaria" y "real">> (HABERLER, Gottfried, *Un exámen de la Teoría del Comercio Internacional*, Editorial del Instituto, 1965. pp. 16-17, 21).

Antonio Sánchez Pereyra

ya no gobiernan los precios internacionales, por lo que un país con desventaja absoluta en la producción de determinado bien, es decir, aún con costos de producción (en términos de trabajo) más elevados puede hacer de esta mercancía una mercancía <<exportable>>, siempre y cuando resulte atractiva en términos del precio relativo de otra nación.

Al introducir el intercambio mediado por dinero, Ricardo conserva el principio de la <<ventaja comparativa>>, pero en este caso interviene un <<mecanismo automático>> que permite que éste funcione, o lo que es lo mismo, que convierte las <<desventajas absolutas>> en <<ventajas relativas>>. Este <<mecanismo automático>> está dado por la relación entre la *cantidad de dinero* y el *nivel de precios*, según la teoría cuantitativa del dinero de Ricardo.

Explicemos el punto. Retomando el ejemplo de la relación comercial entre Portugal e Inglaterra, pero ahora donde este último posee mayor eficiencia tanto en la producción de vino y de paño, situación que se traduce en <<ventajas absolutas>> para Inglaterra en el comercio. Como Inglaterra exportará las dos mercancías a Portugal, éste sufrirá un déficit continuo en su balanza de pagos que tendrá que remediar exportando oro a Inglaterra. Ello conllevará una nueva distribución de la cantidad de dinero en cada país que de acuerdo con la teoría cuantitativa del dinero que Ricardo emplea para el caso -según la cual el nivel de precios depende de la cantidad de dinero-, tendrá como consecuencia que los precios se eleven en el país receptor de dinero -Inglaterra-, y bajen en el país que se <<vacía>> de dinero -Portugal-.

<<La disminución de dinero en un país y su acumulación en otro no influyen sólo en el precio de un bien determinado, sino en el precio de todos ellos, y, como consecuencia, el precio del vino y del paño sufrirán, ambos, un alza en Inglaterra, al tiempo que una baja en Portugal. Siendo el precio del paño de 45 libras

Ley del Valor y Mercado Mundial

en un país y de 50 libras en otro, probablemente bajaría a 49 libras ó 48 libras en Portugal, y subiría a 45 libras ó 47 libras en Inglaterra>>⁶³.

En el ejemplo, la situación original era la siguiente:

	Precios en libras	
	Inglaterra	Portugal
Paño	45	50
Vino	50	45

Una innovación tecnológica en Inglaterra rebajará el costo del vino (de 50 libras a 45 libras), lo cual imposibilitará a Portugal el seguir exportándole vino, su consecuente déficit y la reposición del mismo mediante el traslado de oro.

Tendencialmente, el decremento en el nivel de precios en Portugal, y sobre la base de la comparación internacional de los precios relativos internos de cada país, hará competitiva alguna de las mercancías portuguesas. En la medida en que los precios en Portugal bajan y en Inglaterra suben, la mercancía portuguesa con menor desventaja será la primera en sobrepasar a su rival inglés. La menor desventaja portuguesa trastocará en ventaja relativa, y una vez que Portugal pueda competir con una mercancía, el comercio bilateral podrá desarrollarse. Esta situación mejorará la posición comercial de Portugal, aunque no eliminará su déficit sino en la medida en que, paulatinamente, las modificaciones en los precios en ambos países, producto de los movimientos internacionales de dinero-oro, continúen fortaleciendo su posición hasta que, finalmente, se arribe a un cierto punto de equilibrio en el comercio entre las dos naciones.

La especialización internacional se sigue ordenando conforme al principio de la <<ventaja comparativa>> con los beneficios mutuos que de ésta se derivan: en el proceso de ajuste que hemos

⁶³RICARDO, D., op. cit., pp. 106.

descrito los términos de intercambio⁶⁴ serán necesariamente mejores que en sus términos domésticos, o lo que es lo mismo, para Inglaterra una unidad de paño valdrá más en unidades de vino doméstico, por la sencilla razón de que el vino doméstico cuesta más. De manera similar, la exportación de vino reditúa a Portugal más paños ingleses.

Y todo ello ocurre sobre la base, como decíamos, de que la re-distribución de las cantidades de dinero en cada país provoca el que <<...en Inglaterra, aún siendo más barato el vino, subiría el precio del paño, y el consumidor tendría que pagar más por este último artículo; en cambio, en Portugal, los consumidores, tanto de paño como de vino, podrían adquirir estos productos por un precio inferior. Los precios aumentarían en el país donde nada se ha alterado, salvo la circunstancia de verse privado de una provechosa rama de su comercio exterior, bajarían los precios>>⁶⁵.

Como puede verse, en esta reformulación del teorema de las <<ventajas comparativas>> la piedra de toque de la misma la constituye la teoría cuantitativa del dinero, de suerte que, en lo que toca al hilo conductor de nuestra investigación, el punto que nos interesa resaltar aquí es el de la función que desempeña la ley del valor, por lo que en este apartado nuestra atención se enfoca en la relación que guarda ésta respecto de la teoría del dinero que Ricardo emplea para fundamentar su teorización sobre el comercio exterior.

Como más adelante trataremos de demostrar, la teorización cuantitativa del dinero es ajena a la ley del valor, por lo que su integración en el esquema ricardiano del comercio exterior completa a nuestro juicio, el total desplazamiento de la ley del

⁶⁴Esto es, la cantidad de importaciones que se puede comprar con una unidad de exportaciones.

⁶⁵RICARDO, D., *op. cit.*, pp. 107.

valor dentro del mismo.

Anwar Shaikh⁶⁶ es quien ha desarrollado una crítica del teorema de las <<ventajas comparativas>> a partir de la crítica de la teoría del dinero de Ricardo. Nos parece pertinente reproducir aquí su análisis, en aras de retomarlo para posteriormente completarlo y criticarlo.

Para Shaikh resulta sorprendente la escasa o nula criticidad con la que la teoría económica marxista ha recibido el teorema ricardiano pues a diferencia de lo que ocurre con la teoría <<ortodoxa>> o burguesa del comercio exterior, la perennidad del planteamiento, en el que este se mantenga incólume hasta la fecha por lo menos en sus principios elementales, resulta comprensible, toda vez que se puede considerar a la teoría de las <<ventajas comparativas>> una excepción hecha por el propio Ricardo en su sistema, en la que este adopta la teoría del <<valor-subjetivo>>; sin embargo no puede decirse lo mismo para el caso del marxismo, pues en este caso, <<dado el tratamiento exhaustivo de la teoría del valor de Ricardo por Marx se pensaría que los marxistas extendieron su análisis en una forma u otra desde hace mucho tiempo para tratar la ley de Ricardo de costos comparativos. Extrañamente, no es el caso; al contrario el punto es raramente mencionado, y cuando lo es, el intento de parte de Ricardo de determinar los límites del intercambio internacional es reconocido solamente de manera implícita, aceptando una de sus conclusiones centrales: mientras que la ley del valor regula el intercambio dentro de una economía capitalista, no lo hace entre tales economías>>⁶⁷.

⁶⁶SHAIKH, Anwar, *Sobre las leyes del Intercambio Internacional en Críticas de la Economía Política*, Ediciones El Caballito, México, 1979.

⁶⁷SHAIKH, A., *op. cit.*, pp. 13. <<La obra de Mandel, en dos tomos, *Marxist Economic Theory* (1968) no menciona los costos comparativos ni los valores internacionales. Swcezy (1912) se refiere a ellos solamente de paso, Amin (1974) acepta la doctrina de costos comparativos>> En Emmanuel existe lo que podríamos llamar un reconocimiento implícito <<temporal>> pues su crítica cuestiona la actualidad del supuesto básico del teorema (la in-movilidad del capital) lo cual supone su aceptación para un tiempo histórico anterior.

Por lo que se refiere a la asimilación posterior de las <<ventajas comparativas>> por parte de la teoría burguesa del comercio exterior, Shaikh menciona que lo que ha acontecido son meras modificaciones en la explicación del mecanismo monetario sobre el cual se sustenta la transformación de las <<ventajas absolutas>> en relativas, por lo cual más que críticas, lo que vemos son correcciones al principio básico formulado por Ricardo⁶⁸.

Así pues, mientras que <<es la interacción de la teoría de precios según Ricardo con su teoría del dinero la que tiene por resultado la ley de los costos comparativos>>, procede entonces rebatir la conexión casuística que establece Ricardo entre el incremento de la oferta de oro y el incremento de precios.

Lo primero que hay que destacar es que si bien es cierto que cuando Ricardo habla de la mercancía dinero, el oro por ejemplo, plantea que su valor depende del tiempo de trabajo empleado en su producción, y que, por lo tanto, el precio medido en oro de todas las mercancías es una expresión de los valores de éstas en el valor propio del oro, por otro lado, sin embargo, actuando como dinero su valor de cambio es influido por la cantidad de dinero en circulación, de suerte que, si ésta cantidad aumenta disminuye el valor del dinero, y si el valor de las mercancías

⁶⁸Según Shaikh las aplicaciones de la ley de las <<ventajas comparativas>> solo varían en el tipo de teoría monetaria en base a la cual se explica el mecanismo que transforma las <<ventajas absolutas>> en <<relativas>>, esto es, cualquier teoría monetaria que se traduzca en una correlación del nivel de precios de cada país que promueva el intercambio internacional.

Menciona el <<enfoque de los saldos monetarios>> que explica que todo descenso de la oferta monetaria conlleva una reducción de los saldos monetarios de individuos y empresas, las cuales reducen consumo e inversión afectando, de esta manera, la demanda y con ello reduciendo precios y salarios. Otro enfoque puede ser, por ejemplo, el que <<vincula el nivel de precios con el nivel de salarios monetarios>>, el cual establece que el país con déficit comercial reducirá la producción y con ello el empleo, con la consecuencia de que los salarios y precios tenderán a la baja. En contrapartida, en el país con superávit se elevará el empleo, los salarios y los precios nominales. El resultado es pues, el mismo. (SHAIKH, A., op. cit., pp. 37).

Ley del Valor y Mercado Mundial

no ha variado, el precio de todas ellas, expresadas en oro, se elevarán. De esta manera, Ricardo reemplaza su teoría del valor-trabajo en tanto que principio regulador de la economía, por su teoría del dinero, pues será a partir de las modificaciones en la cantidad de dinero en circulación que se definirá el nivel general de precios y no a raíz de modificaciones en los tiempos de trabajo empleados tanto en la producción del oro y de las mercancías.

En este sentido, coincidimos con O. Caputo, para quien con esta formulación del problema sucede que <<los desequilibrios del comercio exterior y su teoría del dinero van desplazando en la economía nacional>> a la teoría del valor-trabajo como reguladora de la misma, y en lo que concierne al comercio exterior el <<desplazamiento es aún mayor>>, pues los nuevos niveles de precios internos, que son la base de la confrontación de los valores de cambio que "forman" parte del comercio exterior, no se definen a partir de la <<teoría del valor-trabajo y los precios naturales sino, sobre la base de una confrontación de precios monetarios internos que a su vez se alejan de la teoría del valor-trabajo>>⁶⁹. De esto Caputo extrae la siguiente conclusión: <<La teoría del dinero permite la transformación de las condiciones objetivas de la producción como base del intercambio entre los países a condiciones determinadas fundamentalmente por la cantidad de dinero en la circulación - oferta de dinero y la cantidad de dinero necesaria para la circulación, demanda de dinero-. O el paso de la determinación de los intercambios externos en base a la teoría del valor-trabajo y los precios naturales correspondientes, a la determinación de los intercambios en base a los precios monetarios desligados de la teoría del valor-trabajo>>, pues, como hemos visto, esta particular teoría del dinero <<...es esencial para la transformación de las ventajas absolutas en ventajas relativas y, también, para la ampliación de las ventajas

⁶⁹CAPUTO, O., *Notas...*, pp. 83-84.

absolutas si es que existían para algún o algunos productos en el país que comienza con déficit externo>>⁷⁰.

Todo lo cual termina por confirmar la renuncia de Ricardo al intento de aplicar la ley del valor al ámbito mundial. En realidad, Ricardo es lo suficientemente claro al respecto al declararlo explícitamente, razón por la cual, desde nuestro punto de vista, O. Caputo no respeta, en aras de hacer valer otros planteamientos sobre el comercio exterior dispersos en el texto completo de los *Principios*, el orden jerárquico en el que el propio autor ordena su exposición: es en el capítulo VII donde Ricardo define, de manera nítida, su concepción sobre la relación que guarda la ley del valor respecto del comercio exterior; y no sólo eso, sino que, como hemos demostrado, si no bastara la claridad con la que Ricardo asume una postura, no es con la teoría del dinero que este autor explica como se comprueba su alejamiento de la ley del valor, sino a partir de las complicaciones internas de su misma concepción del valor. Ahora en su versión más completa, aquella que influye al dinero y a la circulación dineraria mundial, la <<ley de las ventajas comparativas>> termina por desligarse completamente de la <<ley del valor>>.

A Shaikh le corresponde el mérito de señalar la manera de abordar críticamente la teoría del comercio exterior de Ricardo confrontando su teoría del dinero con la teoría del valor y del dinero de Marx.

La teoría cuantitativa del dinero afirma que cuando la cantidad de monedas de oro excede los requerimientos todos los

⁷⁰CAPUTO, O., *ibidem*, pp. 91-92.

<<precios mercancías>>⁷¹ del oro bajarán y como esto significa que el oro comprará menos de cada mercancía es lo mismo afirmar que todos los precios en dinero subirán.

Para Marx <<el precio es la denominación dineraria del trabajo objetivado en la mercancía>> y el dinero tiene un valor propio que depende de la cantidad de trabajo requerido en la extracción de oro; este valor en tanto equivalente general será la representación y medida del valor del resto de mercancías, de modo que dada una cierta velocidad de circulación del dinero, la cantidad de dinero dependerá de la suma de precios de las mercancías a realizar: <<...la cantidad de los medios de circulación está determinada por la suma de los precios de las mercancías circulantes y por la velocidad media del curso dinerario>>, así como el que, <<la ley según la cual la cantidad de los medios de circulación está determinada por la suma de los precios de las mercancías circulantes y por la velocidad media del curso dinerario, también puede formularse diciendo que, dada la suma de las mercancías y dada la velocidad media de sus metamorfosis, la cantidad de dinero en curso o de material dinerario depende de su propio valor. Que, a la inversa, los precios de las mercancías están determinados por la masa de los medios de circulación, y a su vez dicha masa por la del material dinerario disponible en un país, es una ilusión que deriva, en sus expositores originarios, de la hipótesis disparatada según la cual al proceso de circulación entran mercancías sin precio y dinero sin valor, intercambiándose allí una parte alicuota del conglomerado mercantil por una parte alicuota del amontonamiento metálico>>⁷².

⁷¹<<Precios mercancías>>: Como el oro es dinero no puede tener precio en dinero; sin embargo, puesto que se puede utilizar para comprar cualquier mercancía en el mercado, se puede decir literalmente que tiene miles de <<precios mercancías>>, siendo éstas las cantidades de las diferentes mercancías que uno puede comprar con X cantidad de oro.

⁷²MARX, C., *El Capital*, Tomo I, Cap. 3, S. XXI, México, 1985, 15 edición, pp. 150-151.

He aquí el meollo de la teoría cuantitativa del dinero criticado por Marx en el capítulo tercero de la primera sección de *El Capital*: el de suponer que el nivel de precios se define a partir de la correlación cuantitativa en la que se enfrentan el conjunto de mercancías contra el conjunto de monedas, lo cual conlleva la creencia de que mercancías y dinero-oro no contienen ningún valor *de antemano*, propio, independiente de la esfera de la circulación en la cual se enfrentan mercancías con mercancías a través del dinero⁷³.

En segundo lugar, la mercancía dinero tiene otras funciones además de la de medio de circulación. Si conforme a los elementos que determinan la cantidad de medios de circulación (valor de las mercancías, valor del dinero-oro, velocidad de la circulación del dinero) resulta que *sobran* monedas en circulación, muy bien el dinero puede asumir otras funciones como medio de pago, medio de atesoramiento o dinero mundial. Así ante una oferta excesiva de

⁷³Marx menciona a Locke y Montesquieu como ejemplos ilustrativos de esta concepción: <<Locke enuncia categóricamente la relación entre la carencia de valor del oro y la plata y la determinación de su valor por la cantidad. "Habiendo llegado la humanidad al acuerdo de conferir un valor imaginario al oro y la plata... el valor intrínseco que se atribuye a esos metales no es más que su cantidad" (*Some Considerations...*, p. 15) y Montesquieu: "Si se compara la masa de oro y plata que hay en el mundo con la masa de mercancías existentes en él, es indudable que se podrá comparar cada artículo o mercancía en particular, con cierta porción [...] de la otra. Supongamos que en el mundo sólo exista una mercancía, o que solo haya una parte de esa mercancía corresponderá a cual parte que la compre, y que la misma sea tan divisible como el dinero de la masa del dinero; la mitad del total de la una a la mitad del total de la otra, etc... la fijación del precio de las cosas depende siempre, en lo fundamental, de la proporción que existe entre el total de las cosas y el total de los signos" (Montesquieu, *Espirit des Loix*, t-III, pp. 12, 13)>> (Citas de Marx, C., en *El Capital*, pp. 150-151).

Destaca aquí, por supuesto, el que concibían al oro como un <<valor imaginario>> o como un mero <<signo>>.

También en el Capítulo XXXIV, Tomo III se refiere así a esta idea <<es en verdad una vieja tontería que cambios en la cantidad de oro existente en un país deben aumentar o disminuir los precios de las mercancías dentro de este país al aumentar o disminuir la cantidad del medio de circulación. Si el oro se exporta, entonces, según la teoría monetaria, los precios deben aumentar en el país que lo exporta... Pero, de hecho, un decremento en la cantidad de oro solamente eleva la tasa de interés, mientras que un aumento en la cantidad de oro baja la tasa de interés; y sino fuera por el hecho de que las fluctuaciones en la tasa de interés entran en la determinación de los costos de las mercancías no serían afectados en lo absoluto por ellos>>.

Ley del Valor y Mercado Mundial

dinero que rebasa las necesidades de circulación procede el retiro de la circulación de este oro superfluo.

Ahora bien, Shaikh subvierte la teoría de los costos comparativos retomando la crítica marxista de la teoría cuantitativa del dinero, dos observaciones a ello: en primer lugar, consideramos que no basta con hacer de objeto de crítica la teoría del dinero empleada en la <<ley de los costos comparativos>> ya que aún a sabiendas del papel que ésta juega dentro de la misma, lo que es cierto, por otro lado, es que la teoría de las <<ventajas comparativas>> es una especie de teoría alternativa que Ricardo pone en marcha para el caso del comercio exterior ante su convencimiento de que la teoría del valor-trabajo no tiene validez en este ámbito. La teoría del dinero es parte integrante de la teoría del valor, pero así como es criticable formular planteamientos en los que se hace abstracción del papel de la esfera monetaria, también lo es, por supuesto, el unilateralizarse en ésta última. En este sentido, Shaikh no ofrece una perspectiva de conjunto, por lo que su análisis resulta parcial e insuficiente: la crítica de la teoría del valor no se circunscribe al papel que desempeña la teoría del dinero dentro de ésta, y siendo que lo que precisamente esta en juego en la concepción de las <<ventajas comparativas>>, es una reflexión de conjunto sobre la viabilidad de la ley del valor en tanto que teoría en condiciones de dar cuenta de los fenómenos propios de la economía capitalista mundial⁷⁴, Shaikh no

⁷⁴ Shaikh reconoce que <<el mayor mérito de Emmanuel es haber reanimado la cuestión importante de las leyes de formación de precios en el intercambio internacional, y en particular de hacerlo de tal forma que sugiera que no es necesario abandonar las leyes de la competencia a fines de poder entender los determinantes intrínsecos del imperialismo moderno>>. Así la importancia de la obra de Emmanuel radica en replantear el problema de la formación de los <<precios mundiales>> integrando los flujos de capital a las leyes del comercio internacional, cuestión que aunque también los modernos exponentes de la <<ley de las ventajas comparativas>> frecuentemente tratan, en general, lo hacen tratando a los flujos de capital como un factor estrictamente separado de las leyes del comercio internacional de mercancías. Ahora bien, la propuesta de Emmanuel en su estudio de lo que podríamos denominar el <<imperialismo de comercio>>, hace de la *inmovilidad internacional de capital*

Antonio Sánchez Pereyra

proporciona un análisis crítico referido al problema del valor, además del problema dinerario, como son la tasa media de ganancia, precios de producción, la movilidad de los factores, transferencias internacionales de valor, etc.

En segundo lugar, sucede que, en lo que se refiere específicamente a la crítica de la teoría ricardiana del dinero, Marx, de hecho, desarrolla amplios pasajes sobre este punto, así como sobre la aplicación de la misma a las relaciones económicas internacionales, aunque si bien es cierto, no en referencia directa a la teoría de las <<ventajas comparativas>>. En el apartado de las <<Teorías sobre el medio de circulación y sobre el dinero>> de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política*⁷⁵ Marx contextualiza su discusión con Ricardo con los antecedentes de la teoría cuantitativa del dinero, esto es, la formulación original de la misma elaborada por Hume, así como la disputa contra los planteamientos de los mercantilistas, y por otro lado, fiel a su método, Marx da cuenta de los presupuestos histórico-reales que están a la base de las formulaciones teóricas.

Para Marx, el error fundamental de la teoría cuantitativa

el principal objeto de crítica de la teoría ricardiana. «Para Shaikh ello conlleva una debilidad: el de <<aceptar a la ley de Ricardo en sus propios fundamentos>>, pues prácticamente la acepta para otro período histórico, en el que sólo fluyen mercancías entre países. <<Para Emmanuel entonces, la cuestión esencial es: ¿Cómo afectan los movimientos internacionales de capital la ley de Ricardo sobre el intercambio internacional anteriormente válida?. En otras palabras, ¿cuál es la forma apropiada de esta ley en el mundo moderno?>>. (SHAIKH, A., op. cit., pp. 17).

Sin embargo, por su parte, Emmanuel se refiere de la siguiente manera respecto de una tesis similar a la planteada por Shaikh: <<Nogaro... creyó también haber refutado los costos comparativos mediante la demostración de la debilidad de la teoría cuantitativa de la moneda... Empero, no se le había ocurrido la idea de que la teoría de los costos comparativos bien podría ser verdadera sin la teoría cuantitativa, con otro regulador, por ejemplo, los movimientos de precios ocasionados no por las corrientes monetarias, sino por las corrientes de ingreso. Este es otro ejemplo de interpretación errónea>> (EMMANUEL, op. cit., pp. 5).

Posiciones ambas que nos obligan a pronunciarnos por un examen del problema de conjunto.

⁷⁵MARX, C., *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, S. XXI, México, 1980, pp. 149-182.

Ley del Valor y Mercado Mundial

del dinero consiste, como hemos visto, en la abstracción de todas las demás funciones que el dinero desempeña aparte de su función como *medio de circulación*. Una vez que se ha restringido el papel del dinero a cumplir esta única función resulta que *toda* la cantidad de monedas existentes en un país están *obligadas* a circular. De esta manera, una cantidad mayor de masa monetaria esta obligada a representar la misma cantidad de mercancías, de suerte que sucede algo así como que las mercancías estan sobre-representadas por una masa excesiva de oro, o lo que es lo mismo, cada pieza de oro representa o se corresponde con una cantidad menor de mercancías, por lo tanto, cae el valor del dinero (cae se <<representatividad>>), y en contrapartida, suben los precios de las mercancías. Según Hume puede suceder también lo contrario: que se incremente la masa de mercancías ante una cantidad constante de dinero, situación que ocasiona un decremento en el precio de las mercancías y un incremento en el valor del dinero. Esta concepción implica, por tanto, que el dinero-oro carece de valor propio y que es este mismo valor inherente a él, el que determina la cantidad de dinero en circulación.

El que la economía política haya llegado a ver en el dinero un mero signo de valor proviene, en el terreno teórico, de su total aversión hacia los planteamientos mercantilistas. Estos últimos proclamaron al oro y la plata, es decir, al dinero, como la única riqueza, y al comercio mundial como la única fuente de ésta. Sin embargo, <<en su crítica del sistema monetario y mercantil, la economía política falla al combatir a este sistema como una mera ilusión, como una simple teoría falsa...>>, cuando en realidad <<...este sistema no sólo conserva un derecho histórico sino plenos derechos civiles dentro de determinadas esferas de la economía burguesa...>>, dado que <<Inclusive en la economía burguesa más desarrollada, las funciones específicas del oro y la plata en cuanto dinero, a diferencia de su función en cuanto medio de circulación y en contraposición a todas las demás mercancías, no resultan abolidas sino solamente restringidas>>, y en la medida en que el dinero es, efectivamente, una

"encarnación directa del trabajo social", posee valor propio>>⁷⁶.

Y, <<si el propio medio de circulación se aísla en su función en cuanto a moneda, se transforma, como hemos visto, en signo de valor>>, de manera que, <<en correspondencia con la ley de la circulación de los signos de valor, se establece el principio de que los precios de las mercancías dependen de la cantidad de dinero circulante, y no, a la inversa, la cantidad del dinero circulante de los precios de las mercancías>>⁷⁷.

Esta concepción se remonta a los economistas italianos del siglo XVIII y encuentra en Hume su representante más <<conspicuo>>, aunque Locke y Montesquieu participaran de ella también. Es un hecho que ante una disminución o un incremento en el valor del oro o la plata en el cual se hallan evaluados los valores de cambio de las mercancías se corresponde, por lo tanto, con un incremento o una disminución, respectivamente, de los precios de las mismas. Por ejemplo: si cae el valor del oro, consecuentemente, suben los precios, y con ello se eleva la cantidad de dinero que se necesita para la circulación. Sin embargo, el fenómeno visible, la apariencia fenoménica, denuncia Marx, a la cual se atiene Hume es la de correlacionar, ante un valor constante de las mercancías, una modificación de los precios con el aumento o disminución de la cantidad de medios de circulación. Según Marx <<cualquier investigación científica acerca de la relación entre el número de medios de circulación y el movimiento de los precios de las mercancías, debe presuponer como dado el valor del material dinerario>>, sin embargo Hume

⁷⁶Marx, C., *op. cit.*, pp. 150. Ahí mismo comenta que: <<El fenómeno católico de que el oro y la plata, en cuanto encarnación directa del trabajo social, y por consiguiente como existencia de la riqueza abstracta, se enfrenta a las restantes mercancías profanas, lesiona, naturalmente, el *point d'honneur* [pundonor] protestante de la economía política burguesa, y por temor a los prejuicios del sistema monetario perdió por mucho tiempo el juicio acerca de los fenómenos de la circulación del dinero...>>.

⁷⁷MARX, C., *ibidem*, pp. 151.

Ley del Valor y Mercado Mundial

parte de una situación de plena revolución en el valor de los metales preciosos, y hace coincidir la creciente cantidad de metales preciosos provenientes del continente americano con el aumento de los precios de las mercancías: <<el aumento de los precios de las mercancías en forma simultánea con el incremento del dinero metálico a raíz del descubrimiento de las minas americanas constituye el transfondo histórico de su teoría, así como la polémica contra el sistema monetario y mercantil suministro su motivación práctica>>⁷⁸.

Hume atribuye al arribo de metales preciosos de América el incremento en el nivel de precios de Europa. Sin embargo, lo que sucede es que no solo incrementaba la cantidad de oro sino que, simultáneamente, se reducían los costos de producción del oro por tratarse de minas más productivas y como la reducción en el tiempo de trabajo que lleva extraer los metales preciosos solo se manifiesta en un incremento de su oferta parecería lógico encontrar en su cantidad la causa de las modificaciones en los niveles de precios; aunque también es cierto, por otro lado, el que sólo se ajustan al nuevo valor de los metales preciosos extraídos de las minas más productivas, las mercancías exportadas que se intercambian por oro y plata <<en cuanto mercancía y no en cuanto medio de circulación>>, de modo que <<aumenta el precio de estas mercancías que se hallan evaluadas en oro y plata de valor disminuido, con respecto a todas las mercancías restantes, cuyo valor de cambio prosigue evaluándose en oro y plata según el patrón de medida de sus antiguos costos de producción>>⁷⁹. Claro que esta <<evaluación dual>> de los valores de cambio es temporal, pues habrá que esperar algún tiempo para que se emparejen los valores de cambio de todas las mercancías conforme al nuevo valor material dinerario. Así que, aún ateniéndose a las puras apariencias habría que observar también que

⁷⁸MARX, C., *ibidem*, pp. 152.

⁷⁹MARX, C., *ibidem*, pp. 152.

<<investigaciones críticas relativas al movimiento de los precios de las mercancías durante el siglo XVI han demostrado contundentemente que esta nivelación, en épocas menos desarrolladas de la producción burguesa, se produce de una manera muy paulatina, distribuyéndose a lo largo de períodos prolongados, pero que, en todo caso, no mantiene el mismo ritmo del incremento del efectivo circulante>>⁸⁰.

Sobre la base de esta concepción de la circulación dineraria Hume llega a formular una tesis casi idéntica a la ricardiana <<ley de las ventajas comparativas>>: <<La carestía de todas las cosas como consecuencia de la superabundancia de dinero, no es una desventaja para cualquier comercio existente pues permite a los países más pobres suplantar a los más ricos en todos los mercados extranjeros>>⁸¹.

En el caso de Ricardo la fuente de confusión proviene de la circulación de billetes de banco, <<el hecho que lo domina es la depreciación del papel moneda y el alza simultánea de los precios de las mercancías. Lo que eran para Hume las minas norteamericanas, lo eran las prensas de billetes de papel de Thredneedle Street para Ricardo>>⁸².

⁸⁰MARX, C., *ibidem*, pp. 153. Resulta interesante también la manera en que los discípulos de Hume adjudican el incremento de precios en la antigua Roma como consecuencia de la conquista de Macedonia, Egipto y el Asia Menor. Ante esto: <<El traslado repentino y violento de un país al otro de dineros acumulados en tesoros, característicos del mundo antiguo, la reducción temporaria de los costos de producción de los metales preciosos para un país mediante el sencillo proceso del saqueo, no afectan en modo alguno las leyes inmanentes de la circulación del dinero, así como, por ejemplo, la distribución gratuita de cereales egipcios y sicilianos en Roma tampoco afecta la ley general que regula el precio de los cereales>>.

⁸¹HUME, *Essays and Treatises on Several Subjects*, ed. Londres, 1777, vol. I, p. 300; citado por Marx, C., *ibidem*, pp. 153-154.

⁸²De hecho, Ricardo es heredero de toda una serie de escritores ingleses que lo antecedieron en la confusión entre <<la circulación de billetes de banco, determinada por leyes completamente diferentes, con la circulación de signos de valor o de valores públicos de curso obligatorio...>> que <<...al tiempo que pretenden explicar los fenómenos de esta circulación coercitiva a partir de las leyes de la circulación metálica, de hecho, y la inversa,

Ley del Valor y Mercado Mundial

Respecto de la teoría del dinero, Ricardo adopta una posición ambivalente. Pueden destacarse en su obra dos momentos claramente diferenciados: en un primer momento, determina el valor del oro y la plata en perfecta concordancia con su propia teoría del valor, esto es, por la cantidad de tiempo de trabajo. <<El valor de los metales preciosos depende finalmente, como el de todas las restantes mercancías, de la cantidad total de trabajo necesaria para obtenerlos y llevarlos al mercado>>⁸³, y en esa medida entonces, la cantidad de los medios de circulación en un país esta determinada por el valor del dinero, por un lado, y por la suma de los valores de cambio de las mercancías, por el otro.

Sin embargo, Ricardo da un giro completo y <<revierte hacia el punto de vista opuesto>> al momento de tratar la circulación internacional de los metales preciosos. Desde ese momento un decremento en la sumatoria total de los precios de las mercancías (lo cual puede tener como causa ya sea el que su valor baje o bien el que sea la cantidad de mercancías en circulación la que se reduzca) o un incremento en la cantidad de oro en circulación (provocador pongamos, por una abundancia en la producción minera) tienen por resultado el que el valor sobrepase su nivel normal y que, por tanto, su valor caiga por debajo de su valor metálico. Puede suceder también lo contrario: que ante un incremento en la

abstraen las leyes de esta última a partir de los fenómenos de la primera>>. Según esto, las leyes de la circulación de los meros signos de valor son aplicadas a las leyes de la circulación metálica, esto es, la circulación dineraria termina siendo una circulación de meros signos de valor. También Ricardo, al igual que sus predecesores, mezcla circulación de billetes de banco o de dinero de crédito con la circulación de meros signos de valor>>. (MARX, C., *ibidem*, pp. 161-162).

⁸³RICARDO, D., *On the principles of Political Economy*, citado por MARX, C., *ibidem*, pp. 162. También: <<La cantidad de dinero que puede utilizarse en un país depende de su valor. Si sólo circulase oro, se necesitaría una cantidad quince veces menor del mismo que si se emplease plata solamente>>, y de los *Proposals for an Economical and Secure Currentes*, Marx cita lo siguiente: <<La cantidad de los billetes depende del importe requerido para la circulación del país, y éste está regulado por el valor de la unidad del dinero, el monto de los pagos y la economía en su realización>>.

sumatoria total de los precios de las mercancías o un decremento en la cantidad de oro que circula (debido, por ejemplo, a que no se repone el metal desgastado), el dinero se ubique por debajo de su nivel normal, y que, por tanto, su valor se sitúa por encima de su valor metálico. En ambos casos, el oro circulante es un signo de valor que representa un valor mayor o menor que el que en realidad, como metal contiene, por lo que en dependencia de su cantidad puede convertirse en un signo sobrevaluado o depreciado de sí mismo. Para Marx este modo de pensar las cosas es <<nuevamente una abstracción del papel moneda de curso obligatorio>> pues <<si el oro es sólo dinero porque circula en cuanto medio de circulación, si está obligado a permanecer dentro de la circulación como papel moneda de curso obligatorio emitido por el estado (y en esto piensa Ricardo), entonces la cantidad de dinero circulante, en el primer caso, se tomará superabundante en proporción al valor de cambio del metal; en el segundo caso se hallaría por debajo de su nivel normal>>⁴⁴. Luego entra en juego el mecanismo que repone el equilibrio adecuando la cantidad de oro circulante a las necesidades de la circulación: cuando el oro sobrepase su valor (el valor determinado por el tiempo de trabajo) se elevaría el nivel de producción del oro hasta que la cantidad de oro en circulación está por debajo de su propio valor, la producción de oro disminuye. De esta manera, se neutraliza y nivela, según Ricardo, la contradicción entre valor metálico del oro y su valor como medio de circulación.

Respecto de la aplicación de esta teoría al ámbito internacional, Marx opina que <<si Ricardo hubiese postulado esta teoría de una manera abstracta, tal como lo hemos hecho nosotros, sin introducir en ella relaciones concretas ni puntos de incidencia que distrajesen del propio problema, su vacuidad se hubiese manifestado en forma contundente. Pero le confiere a todo

⁴⁴MARX, C., *ibidem*, pp. 165.

su desarrollo un tinte internacional>>⁸⁵.

El principio de que la cantidad de dinero es normal cuando las mercancías se evalúan en él según su valor metálico, se expresa en términos internacionales en que cada país posee en su estado normal de circulación una masa de dinero que corresponde a su riqueza e industria. En esta situación <<el dinero circula por un valor correspondiente a su valor en todos los países>>⁸⁶. En esta situación <<jamás se exportaría o importaría dinero de un país al otro>> y, <<por consiguiente, tendría lugar un equilibrio entre las *currencias* (las masas globales de dinero circulante) de los diversos países>>. Ahora bien, este equilibrio internacional es alterado con el descubrimiento de nuevas minas o porque la suma de los valores de cambio de las mercancías se modifica en un país en particular. Y así como anteriormente veíamos que la producción de metales preciosos nivelaba la cantidad de dinero, restableciendo el equilibrio, esa misma función desempeña internacionalmente la *exportación e importación* de oro. De este modo, en el país en el cual los precios aumentan y el valor del oro cae por debajo de su valor metálico, como consecuencia de la expansión de la circulación, el oro estaría depreciado en relación a los demás países, de suerte que, comparativamente las mercancías tendrían precios más elevados. Resultado de ello, las mercancías se importarían y el oro se exportaría. La migración internacional del oro repone el equilibrio entre las <<currencias>> internacionales.

Este nuevo planteamiento, ahora con <<tinte internacional>> es, según denuncia Marx, una repetición de la misma idea básica, a saber, la reducción de las funciones del dinero a su función de medio de circulación. En otras palabras: el dinero sólo

⁸⁵MARX, C., *ibidem*, pp. 167.

⁸⁶MARX, C., *ibidem*, pp. 167.

circula en diferentes países en la medida en que circula en cada país como moneda. El dinero es sólo moneda, y la cantidad de oro existente en un país debe entrar, por ende, en circulación y por lo tanto, como signo de valor de sí mismo puede sufrir un alza o una baja por encima o por debajo de su valor. De este modo, y mediante el rodeo de este enredo internacional, hemos vuelto a arribar felizmente al sencillo dogma que constituye el punto de partida>>⁸⁷.

Sin embargo, reconoce Marx, <<en general, el período dentro del cual tuvo lugar la actividad de Ricardo como escritor resultó escasamente apropiado para observar la función de los metales preciosos como dinero mundial. Antes de instaurarse el sistema continental, la balanza comercial favorecería casi siempre a Inglaterra, y durante la vigencia del mismo las transacciones con el continente europeo eran demasiado insignificantes como para afectar la cotización cambiaria inglesa. Las remesas de dinero eran, principalmete, de naturaleza política, y Ricardo parece haber confundido por completo el papel que desempeñaba el dinero de subsidios en la exportación inglesa de oro>>⁸⁸. Aunque también, por otro lado, Marx le reprochará el no haber nunca investigado <<el sistema monetario en sí mismo, tal como lo hizo con el valor de cambio, la ganancia, la renta, etc.>>.

Sobre las aplicaciones posteriores de la teoría ricardiana, el texto de la *Contribución...* aporta los siguientes elementos. Ya no serán eventos económicos aislados los que pondrán al orden del día las <<apariencias>> sobre las cuales fructificó la teoría cuantitativa del dinero -como lo fueron la depreciación de los metales preciosos en el S. XVI y XVII en el caso de Hume y la depreciación del papel moneda en el S. XVIII y comienzos del S. XIX- sino <<las grandes tempestades del mercado mundial>>, las

⁸⁷MARX, C., *ibidem*, pp. 171-172.

⁸⁸MARX, C., *ibidem*, pp. 171-172.

Ley del Valor y Mercado Mundial

crisis comerciales de 1826 y 1836, las que suscitaron nuevas aplicaciones útiles de la teoría entre aquellos teóricos que se remiten a la <<esfera más superficial>>, la circulación del dinero, ahí donde se <<descarga la contradicción de todos los elementos del proceso de la producción burguesa>>. Como toda crisis comercial tiene como fenómeno más perceptible la baja súbita de los precios, posterior a un alza prolongada de los mismos, la teoría del dinero de Ricardo <<resultó desusadamente oportuna>> toda vez que permite <<explicar>> esta caída a partir de las modificaciones en las cantidades de circulante ya formuladas por Ricardo.

Por su parte, Marx se coloca en la perspectiva de James Stewart, de quien retoma su crítica a la teoría cuantitativa del dinero de Hume y Montesquieu. Para Stewart una masa excesiva de oro y plata es acumulada como tesoro pues, <<si un aumento cambiario favorable trajese al país un excedente de dinero, contanto al mismo tiempo la demanda de su remesa al exterior, es frecuente que vaya a dar a las arcas, dentro de las cuales se torna tan inútil como si yaciese en las minas>>, y si por el contrario, <<la masa quedase por debajo del nivel requerido para la circulación, se la sustituiría por dinero simbólico o mediante otros recursos>>⁸⁹; y en lo que se refiere a la circulación dineraria internacional declaró que si bien un país <<tiene tráfico con otras naciones, debe haber una proporción entre los precios de varias mercancías allí y en otras partes y un súbito aumento o disminución del dinero metálico, suponiendo que el mismo pudiese provocar, de por sí, el efecto de un alza o una baja en los precios, resultaría restringida en sus efectos por la competencia extranjera>>.

Por último, Marx menciona a Thomas Tooke, quien sin basarse

⁸⁹Stewart, James, *An Inquiry into Principles*, T. I., citado por Marx, C., *ibidem*, pp. 158.

Antonio Sánchez Pereyra

en alguna teoría sino en su análisis de la historia de los precios de las mercancías desde 1793 a 1856 negó la existencia de una vinculación directa entre los precios y la cantidad de medios de circulación, concluyendo, por su parte, <<que la expansión y contracción de los medios de circulación, manteniéndose constante el valor de los metales preciosos, es siempre efecto y nunca causa de las fluctuaciones de precios, que la circulación dineraria en general es sólo un movimiento secundario, y que, en el proceso real de la producción, el dinero adquiere aún muy otras determinaciones formales que la del medio de circulación>>⁹⁰.

⁹⁰TOOKE, Thomas; citado por Marx, C., *ibidem*, pp. 180.

1.3. JOHN STUART MILL Y LA <<LEY DE LOS VALORES INTERNACIONALES>>. APUNTES SOBRE LA EVOLUCION DE LA TEORIA DE <<LAS VENTAJAS COMPARATIVAS>>.

Stuart Mill es, en primera instancia, un continuador de los planteamientos ricardianos. Retoma las conclusiones formuladas en la teoría de las <<ventajas comparativas>>, por lo que participa también de las mismas premisas: la ley del valor no opera internacionalmente, y ello se debe a la inmovilidad internacional de los <<factores de la producción>>. La lógica del razonamiento es idéntica. Los costos de producción, esto es, las cantidades de trabajo que han sido incorporadas a los productos, no regulan los valores internacionales, ya que la inmovilidad internacional tanto del capital como del trabajo conllevan la existencia de tantas tasas de ganancia y de salarios como países existan. El hecho de que <<...en países distintos las ganancias puedan continuar siendo diferentes, porque la gente no se traslada, o traslada sus capitales, sin un motivo muy poderoso>> redundante en intercambios internacionales que no se ajustan a las cantidades de trabajo empleadas en su producción, pues en Stuart Mill existe implícita también la ecuación *ley del valor = intercambios de equivalentes*, y de ésta a su vez, la de *movilidad de los factores*, y por lo tanto, la *perecuación de los mismos = ley del valor*, de manera que sólo <<si el capital se trasladara a los puntos más alejados del mundo... las ganancias serían iguales o equivalentes en todo el mundo>>⁹¹, y por ello también, el comercio exterior sería similar al comercio interior.

Internacionalmente, sucede que <<no es la diferencia en el costo absoluto de producción lo que determina el intercambio, sino la diferencia en el costo comparativo>>⁹², con lo cual se coloca, en contradicción a Smith, en la perspectiva de Ricardo. Aunque, es bien cierto también, que en Mill existe una noción

⁹¹MILL, John Stuart, *Principios de Economía Política*, FCE, México, 1978, pp. 497.

⁹²MILL, J.S., *ibidem*, pp. 498.

ambigua de lo que entiende por valor. Por un lado, define al <<costo>> en relación a las cantidades de trabajo empleadas en la producción de determinada mercancía, tal y como hace Ricardo; pero por otro, define el valor de acuerdo a la proporción en que dos mercancías son intercambiadas, esto es, algo similar a lo que hacía Smith con su noción de *trabajo comandado*.

Sin embargo, J.S. Mill no es tan solo un mero continuador de la teoría ricardiana, sino que, de hecho, el capítulo de sus *Principios* titulado <<De los Valores Internacionales>>, esta dedicado a cubrir lo que constituye un <<vacío>> en la exposición de Ricardo: a saber, el de la determinación precisa del *precio internacional*. Ricardo tan sólo marco los límites -máximo y mínimo- entre los cuales se ubica el abanico de posibilidades en los que puede fijarse, finalmente, la proporción de intercambio, pero no abordó el *como* se define esta proporción. Con esto, Mill dotará de mayor coherencia a los postulados ricardianos, puesto que Mill en su <<Ley de las Demandas Recíprocas>> no hace sino llevar hasta sus últimas consecuencias el proceder teórico de Ricardo: a la renuncia de la ley del valor como principio explicativo del fenómeno del comercio exterior, Mill introducirá el principio de la oferta y la demanda, proceder metodológico en donde, como sabemos, la demanda tiene la última palabra. Ricardo sólo alcanzó a decir *como* no se determina el precio mundial de las mercancías, Mill va más lejos al precisar *como* es entonces que se determina dicho valor.

Es de esta manera como establecemos la línea de continuidad entre Ricardo y Mill. Esto último coronará los esfuerzos de Ricardo con la sustitución *explícita* de la *ley del valor-trabajo* por la *ley de la oferta y la demanda*; y en la medida en que completa el viraje iniciado por Ricardo que va desde una teoría *objetiva* del valor a una teoría *subjetiva* del mismo, la teoría de las <<ventajas comparativas>> adquirirá, gracias a los añadidos de Mill, carta de plena aceptación en el desarrollo

ulterior pura de la teoría del comercio exterior.

Así, <<el perfeccionamiento de John Stuart Mill a la teoría ricardiana dejaba abierto un ancho cauce para que más adelante, en plena época neoclásica, la teoría pura del comercio internacional diese más acertada forma a cuanto, en embrión, se sugería en ella la vez que se intentaba liberar a las proposiciones científicas de unas hipótesis excesivamente restrictivas en su afán de simplificación>>⁹³. Y sin lugar a dudas, la principal <<hipótesis restrictiva>> es la ley del valor, piedra angular del sistema clásico en sus distintas versiones. Una vez que la teoría económica se deshacía, por vía de sus mismos expositores, los clásicos, de la ley del valor se eliminaba <<una de las principales objeciones formuladas siempre a la teoría clásica>>, a saber, el que <<ésta supone al trabajo como único y universal factor de la producción, y que lo considera dotado de completa movilidad>>, lo cual constituye <<un efecto grave por cuanto, después de todo (sic), aparece perfectamente claro que hay no uno, sino varios factores de la producción y que algunos de estos son verdaderamente, inmóviles en el espacio>>⁹⁴.

Por esta razón, es comprensible que a J.S. Mill <<se le considera parteaguas en los textos, que reseñan la historia de la economía política>>, pues <<suele ubicársele como la transición de un mundo a otro, del clásico al neoclásico>>. Aunque, hay que precisarlo, su concepción del comercio exterior, es decir, del lugar que este ocupa dentro del funcionamiento de la economía global, es una concepción clásica, toda vez que su perspectiva es la interrelacionar el comercio exterior con sus

⁹³ECHVERRIA, J., *Teoría del dinero y del comercio internacional*, ed. Tecnos, Madrid, 1963, pp.

⁹⁴HARBELER, Gottfried, *op cit*, pp. 25.

efectos sobre el nivel de acumulación de un país>>⁹⁵.

Para J.S. Mill, como para Ricardo, el valor de una mercancía importada no esta en función de su costo de producción, sino del costo de producción de las mercancías que un país exporta para poder pagar sus importaciones, idea que esta a la base de la teoría ricardiana de las <<ventajas comparativas>> pues será a partir de la comparación con la tasa de intercambio interna de un producto como se define la viabilidad de la importación del mismo. Y es a partir de esta idea básica que J.S. Mill va más allá al intentar precisar, a través de su <<Ley de la demanda recíproca>> la proporción exacta en la que se intercambian dos o más mercancías. Según esta ley, <<los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el de sus importaciones>>⁹⁶. Así pues, <<si Ricardo se había basado en la teoría cuantitativa del dinero para derivar las

⁹⁵ CALZADA, F., op. cit., pp. 50. <<quien agrega, respecto del pensamiento de J.S. Mill, <<que si bien la generalidad de su pensamiento permite clasificarlo como el primer neoclásico, o el padre de esa teoría, puede, en el terreno de la teoría pura del comercio internacional, ubicársele como el último autor clásico>> ya que Mill tiene en cuenta <<el efecto... que el abaratamiento de las mercancías puede producir para elevar las ganancias, en el caso en que, siendo la mercancía abarataada una de las que consumen los trabajadores, influye sobre el costo de trabajo, el cual fija la tasa de ganancia>> (Mill, J.S., op. cit., pp. 51). Continúa diciendo Calzada: <<En cambio, por teoría neoclásica del comercio internacional debe entenderse a la que examina el intercambio comercial según los efectos que tiene sobre el consumo>> (op. cit., pp. 52).

Sobre los efectos globales del comercio libre de trabas y de la especialización internacional resultante de ella J.S. Mill hereda la concepción smithiana del problema: <<El beneficio directo que brinda el comercio consiste en que por medio de él las fuerzas productivas mundiales se emplean más eficazmente>>, pues <<tal como sucede con los productores individuales de un país, las naciones al comerciar con el resto del mundo se procuran un mercado más amplio que el suyo propio>>, y con ello, <<la división del trabajo del país comerciante se profundiza>>, y así, como Smith fundó la idea de que los rendimientos crecientes se logran conforme más profunda es la división del trabajo, así también Mill considera que mediante el comercio exterior se abatirán más los costos de cada país, y la relación entre trabajo y capital será la más eficiente con lo cual cada país intentando cubrir esa demanda, combinará de la forma más eficiente sus factores productivos, de suerte que la tendencia del mundo es lograr el <<óptimo>>, tanto en producción como en consumo.

⁹⁶ Mill, J.S., op. cit., pp. 511.

ventajas relativas y que significaban los límites del intercambio internacional, Mill utilizó la ley de la oferta y la demanda, con algún detalle, para explicar el precio exacto al que se comerciará, a fin de encontrar la relación real de intercambio>> dado que, en efecto, el contraste entre los precios relativos de cada nación (precios relativos que como veíamos Ricardo <<infla>> y <<desinfla>> con la teoría cuantitativa del dinero) tan sólo demarca los límites entre los cuales se fija la relación de intercambio, o valor internacional de la mercancía; J.S. Mill, hará depender dicho valor de la intensidad y extensión de la demanda, o por lo que posteriormente será bautizado por los neoclásicos como elasticidad de la demanda (cambios en la demanda originados por cambios en otras variables, como el ingreso, los precios, etc.).

<<Fue J.S. Mill el que, en uno de los mayores logros de la historia de la ciencia económica, demostró que la ubicación definitiva de la relación de intercambio depende de la demanda recíproca de cada país de los productos del otro>>⁹⁷, la cual consiste en palabras del propio Mill en esto: <<la ecuación de la demanda internacional... puede ser resumidamente expuesta de la forma siguiente. El producto de un país se intercambia por el producto de otros a unos valores tales que el total de sus exportaciones pueda pagar exactamente el total de sus importaciones. Esta ley de los valores internacionales no es sino una extensión de la ley más general de valor, que hemos llamado ecuación de oferta y demanda. Vimos que el valor de una mercancía se ajusta siempre para igualar a la demanda exactamente con la oferta. Pero todo comercio, sea entre naciones o entre individuos, es un intercambio de mercancías, en el que las cosas que cada uno tiene para vender son también los medios para comprar: la oferta que uno trae constituye su demanda de lo que trae otro. Y así, oferta y demanda es otra forma de decir demanda

⁹⁷O'BRIEN, D.P., *op. cit.*, pp. 256.

recíproca; y el afirmar que el valor se ajusta para equiparar demanda y la oferta, de hecho es sostener que se ajusta para igualar la demanda de un lado con la demanda del otro>>⁹⁸.

El valor de las exportaciones dependerá, según la propuesta fundamental de J.S. Mill, de la elasticidad de la demanda, en donde la última palabra la tiene siempre los consumidores, sus preferencias y posibilidades.

Dos observaciones últimas sobre la concepción de Mill. En primer lugar, como hemos hecho notar ya, y como conclusión principal de este apartado es que <<su teoría de los valores internacionales no es más que una derivación obvia de la tesis de Ricardo de que el valor de las importaciones esta determinado por el de las exportaciones. Pero avanza un paso más en la dirección apuntada por Ricardo, puesto que dado que el valor relativo de las mercancías producidas en diferentes países no dependen del trabajo, concluye que "tenemos pues, que volver... a la ley de la oferta y la demanda: y en esta encontramos... la solución..." (Mill). De esta manera reintroduce la concepción preclásica del valor determinado por los precios>>⁹⁹. Mientras que, en segundo y último lugar, hemos de observar también que sobre la base de este <<avance>>, Mill se distingue de Ricardo

⁹⁸MILL, J.S., *op. cit.*, pp.

⁹⁹MANCHON, F., *op. cit.*, pp. 30-31. Sobre la ley de la oferta y la demanda, y la predominancia del papel que desempeña la demanda dentro de ésta, Maurice Dobb anota: <<Las teorías que utilizan la demanda como determinante del valor, lo único que explican es que ciertos artículos se venden a determinados precios porque los consumidores los compran a esos precios>> (*On Economic Theory and Socialism*, Londres, 1955, p. 113, citado en EMMANUEL, *op. cit.*, pp. 50). Por su parte Emmanuel afirma que <<se puede decir que para un gran número de marginalistas no existen ni el valor ni el precio abstracto, en tanto que ejes de las oscilaciones del precio concreto, resolviéndose todo en la suma de los precios efectivos, determinados por la ley de la oferta y la demanda>>, y el que <<En los límites del marginalismo no es la oferta y la demanda, sino simplemente la demanda la que determina el precio>>; cita a R. Mosse, un <<marginalista agresivo, quien esta tan convencido de poseer la verdad absoluta que no duda en reducir los teoremas marginalistas a su más simple expresión, lo que nos ofrece la ventaja de recibirlos dentro de su propia desnudez, declara: "Para una oferta físicamente dada, el precio de equilibrio es aquel que permite venderlo todo">> (*Le Collectivisme autoritarie et nationaliste en matie're d'échanges internationaux*, en *Revue Historique Economique et Sociale*, 150, p. 57; citado en EMMANUEL, *op. cit.*, pp. 47).

Ley del Valor y Mercado Mundial

por el hecho de demostrar, además, que las ventajas del comercio exterior se reparten de manera desigual entre sus partícipes. Mill comparte con Ricardo el rechazo a la tesis de Smith sobre la posibilidad de variaciones en el valor del producto nacional ocasionada por transferencias internacionales de valor provocadas por el comercio, negando con ello, también la posibilidad de modificaciones en la tasa de ganancia de cada país. Sin embargo, partir de su ecuación de la <<demanda recíproca>> distribuye las ventajas del comercio exterior en función de las elasticidades de las demandas de las mercancías importadas.

<<Si se trata de saber que país obtiene una parte mayor de la ventaja del comercio, la respuesta es: el país para cuya producción haya mayor demanda en los demás países, y una demanda que sea más susceptible de aumentar con la baratura inicial. Si las producciones de un país disfrutan de esa propiedad, entonces el país obtiene todas las mercancías extranjeras a un costo menor. Consigue sus importaciones más baratas cuanto menor sea su propia demanda de ellas. El mercado es barato para aquellos cuya demanda es pequeña. Una nación que desee unas pocas mercancías extranjeras y sólo una limitada cantidad de cada una, mientras que sus propias mercancías son muy demandadas por naciones extranjeras, obtendrá sus reducidas importaciones aun costo extremadamente pequeño, esto es, a cambio del producto de una cantidad muy pequeña de su trabajo y capital>>¹⁰⁰.

Parece ser entonces, que el país mejor situado es aquel que es más necesitado o demandado en su producción que lo él necesita o demanda de los otros. La <<demanda recíproca>> no será tan <<recíproca>> de su parte, mientras que por el contrario, el otro país estará colocado en una situación desventajosa respecto de aquel, en la medida en que sus mercancías al ser menos demandadas, posee, menos valor, o lo que es lo mismo, sus

¹⁰⁰MILL, J.S.

exportaciones -su oferta- no habrán de <<estirarse>> o incrementarse para seguir adquiriendo los productos que demanda. Es decir, el país <<menos recíproco>> obtendrá una mayor ventaja, y por ventaja se entiende, en la medida en que Mill adopta el punto de vista de Ricardo, un incremento de la productividad mundial del trabajo, fruto de la especialización internacional del mismo, cuya consecuencia inmediata es el aumento de la riqueza material, de lo cual todos participan, aunque como deja ver la contribución de Mill, no en términos iguales sino en tajadas diferentes.

Las ventajas que un país extrae del comercio exterior están en proporción directa a la elasticidad de la demanda de su producción. Un país A se beneficia cuando la demanda de sus productos en el extranjero no es alta o elástica, vale decir, cuando a todo incremento en sus importaciones le corresponde un incremento similar de la demanda. El caso contrario es el de un país B, cuya demanda es débil e inelástica, lo cual redundará en una relación de intercambio desfavorable, ya que, en este caso, un incremento en sus importaciones no va acompañado de un incremento semejante en la demanda de sus productos. La situación del país B se agravaría aún más si la oferta de los productos que demanda o importa fuese inelástica, esto es, el precio internacional de sus productos sería totalmente desfavorable si al hecho de que la demanda de sus productos es inelástica se le suma una oferta inelástica de sus importaciones. Este país tendría que dar más exportaciones a cambio de las mismas importaciones.

Como conclusión, puede decirse entonces que una vez establecido el librecomercio, un país obtendrá mayores beneficios si su oferta de productos es inelástica y su demanda frente a cambios en la oferta externa es igualmente inelástica y débil.¹⁰¹

De manera que mientras que <<Ricardo postuló el supuesto

¹⁰¹Cfr. CALZADA, F., *op. cit.*, cap. II.

Ley del Valor y Mercado Mundial

arbitrario de una división igualitaria de las ventajas del comercio y James Mill cometió el error (en las dos primeras ediciones de sus *Elements*) de atribuir *toda* la ganancia a *ambas* partes>>¹⁰², desde una lectura muy particular del problema, nosotros encontramos en los planteamientos de J.S. Mill, la descripción de un *intercambio desigual*, o la formulación de precios internacionales que *favorecen* más a unas naciones que a otras. Es decir, de un intercambio desigual que no tiene como fundamento a la ley del valor, pues como hemos visto esta carece, desde la perspectiva de Ricardo y Mill, de cualquier pertinencia en el intercambio internacional, por lo que, evidentemente, no hace mención a ningún tipo de transferencias de valor. El valor esta encerrado en entidades nacionales, no forma parte de las relaciones internacionales; éstas no funcionan como canales de redistribución mundial de los valores producidos por el conjunto de naciones.

Ahora bien, esta especie de <<intercambio desigual>> cuyo fundamento es la mera relación entre oferta y demanda, se explica como desigual en el aprovechamiento de la *ventaja* que en conjunto representa la especialización internacional, como distribución desigual de lo que ya en sí es una *ventaja* o beneficio: mayor cantidad de riqueza material, de valores de uso, gracias a la división internacional del trabajo que espontáneamente va generando el librecambio. Sucede que la comparación de los precios relativos entre las naciones continua haciendo atractivo el comercio exterior, la proporción de intercambio es mayor en el exterior que en el interior, pues Mill inscribe su teorema dentro de la lógica de las <<ventajas comparativas>>, especificando la determinación precisa del valor internacional y con ello confiere a unos países la posibilidad de salir con mayor *ventaja* que otros en el comercio mundial, dependiendo de la correlación entre las <<demandas recíprocas>>.

¹⁰²O'BRIEN, O.P., *op. cit.*, pp.

La ventaja de la cual se participa inequitativamente estado, exclusivamente, en términos de valores de uso pues los valores nacionales permanecen intocados, o sólo se alteran indirectamente a partir de la influencia que los productos más baratos obtenidos en el exterior ejercen en nivel de acumulación interna.

APUNTES SOBRE LA EVOLUCION POSTERIOR DE LOS POSTULADOS CLASICOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR.

Es ya un lugar común dentro de los textos sobre historia del pensamiento económico y en específico sobre el desarrollo que ha registrado la teoría pura del comercio internacional, el indicar que uno de los mayores logros analíticos de la escuela clásica lo constituye su concepción en este terreno. En general, suele destacarse la perennidad de la que han gozado los preceptos clásicos e incluso, con frecuencia, es común también, el aceptar que lo que posteriormente se ha hecho es únicamente modificarlos y complejizarlos. No nos corresponde aquí, por supuesto, realizar un seguimiento detallado sobre el conjunto de modificaciones efectuadas por las reformulaciones posteriores del principio de las <<ventajas comparativas>>, o bien, realizar un balance adecuado sobre el grado de validez de esta idea, según la cual el atributo principal de los postulados clásicos es el de su continuidad a través del tiempo.

Bástenos por el momento tan solo algunos apuntes breves al respecto. El éxito de la contribución en el área de la teoría del comercio internacional de los escritores clásicos <<más que en otros campos de la economía, constituye la base de la teoría económica moderna>>¹⁰³, pues desde Ricardo hasta Hecksher-Ohlin,

¹⁰³HARBELER, G., *op. cit.*, pp. 18. Quién agrega, además, que <<Una buena parte de la posterior teoría del comercio internacional ha sido dedicada a la tarea de establecer y después ir eliminando uno por uno estos supuestos simplificadores, hasta dar mayor precisión a la teoría de los costos comparados y convertirla en aplicable con carácter más general>>.

Samuelson y Edgeworth-Bowley el principio ha permanecido igual. Shaikh sustenta lo anterior al afirmar que la similitud entre Ricardo y los neoclásicos consiste en que en ambos casos es la ventaja relativa y no la absoluta la que determina el patrón de comercio y el que ambos consideran que el comercio proporciona beneficios mutuos a sus partícipes. Pero, por otro lado, existen dos diferencias básicas entre ambos planteamientos: la primera es que mientras que para Ricardo el costo social real es idéntico al tiempo de trabajo directa o indirectamente empleado en la producción, para los neoclásicos, de acuerdo con el marginalismo, el costo social se define por las mercancías a las cuales la <<nación>> debe renunciar, en el margen, a fin de producir una unidad extra de la mercancía en cuestión. En segundo lugar, Ricardo basa la especialización internacional en la diferencia de costos relativos, mientras que los neoclásicos lo hacen en las diferentes dotaciones de *capital y trabajo*, de ahí que por razones de <<eficiencia>> los países desarrollados se especializan en productos intensivos de capital -productos secundarios- y los subdesarrollados en productos intensivos en trabajo -productos primarios-; el país con abundante capital tenderá a estar en posibilidad de producir bienes intensivos de capital relativamente más baratos que un país con trabajo abundante (Ley Hecksher-Ohlin-Samuelson de Proporciones de Factores). Shaikh destaca el que, en primer lugar, no se tiene en consideración la posibilidad de una <<ventaja absoluta>> por parte de cualquier país y, por otro lado, si Ricardo apenas llegó a decir que al comercio libre también beneficiaba a los países menos eficientes, los neoclásicos van más lejos al argüir que no solo es posible que convivan con beneficios mutuos países desarrollados y atrasados, sino que, de hecho, la *desigualdad* es lo mejor, lo más <<eficiente>>: <<el pobre Ricardo se atrevió solamente a afirmar que el comercio libre es mejor; la teoría neoclásica puede asegurar audazmente que la desigualdad es lo mejor>>, pues en la versión Hecksher-Ohlin todo esta <<supeditado a la necesidad de comprobar que los patrones de especialización

internacional son consecuencia de las distintas "dotaciones de factores nacionales">>¹⁰⁴.

De acuerdo con Shaikh, las derivaciones modernas de los costos comparativos son, esencialmente, variantes del mecanismo de Ricardo: en todos los casos se elige a variables monetarias de diferente índole para explicar la transformación de las <<ventajas absolutas>> en <<relativas>>; dentro de la propia economía ortodoxa, Shaikh afirma que éstas redundan más que en refutaciones en complementos o avances en su concretización, y esto es así toda vez que se trata de dos tipos de críticas las que suelen esgrimirse. Una, que aboga por el proteccionismo y se lanza contra la ley de los costos comparativos en la medida en que, cualquiera de sus versiones, ésta ha sido siempre asociada con la defensa del librecombaio, y otra que acude al recurso del ataque por medio de cifras para impugnar así, empíricamente más no teóricamente, sus conclusiones. Tal es el caso de la <<Paradoja de Leontieff>> en la cual éste autor sometió a prueba empírica la proposición central de la versión neoclásica de las <<ventajas comparativas>>, demostrando como las exportaciones de los E.E.U.U., país con capacidad intensiva en capital son, en realidad, más intensivoas en trabajo que sus importaciones.

Sin embargo, como se puede ver, ambos tipos de críticas parten de un reconocimiento -implícito o explícito- de la validez de la teoría en sí, mientras que, por otro lado, el objeto de crítica más frecuente es más bien la versión neoclásica de la ley, tratándose de críticas que intentan cortar el vínculo trazado por los neoclásicos que une el patrón de especialización de Ricardo basado en los costos comparativos y su teoría de las dotaciones de capital y trabajo, con lo cual coadyuvan a dejar intacta la ley de Ricardo.¹⁰⁵

¹⁰⁴SHAIKH, A., *op. cit.*, pp. 6-7.

¹⁰⁵cfr. SHAIKH, A., *op. cit.*

Y si la ley de Ricardo ha sido tan bien recibida ello es debido, básicamente a dos razones: la principal es que el mismo Ricardo, aunque con la <<ayuda>> definitiva de Mill, han logrado extipar la teoría del valor-trabajo de su propio sistema. Si la escuela <<neoclásica>> puede ser definida tomando como criterio el criterio fundamental, esto es, su toma de posición respecto de la cuestión más básica y elemental de un sistema teórico como un pensamiento <<anti-clásico>> toda vez que se opone sistemáticamente al empleo de la teoría del valor-trabajo, no resulta pues, de ninguna manera sorprendente su casi total aprobación de aquella porción del sistema clásico en el cual sus propios autores se encargan de la tarea de invalidar esa incómoda teoría del valor.

Sin embargo, no se agotan ahí las causas de la larga vida de la ley Ricardo-Mill. La segunda razón consiste en que siempre ha servido de bandera del librecambio así como de justificación de la división internacional del trabajo en un mundo en el que las distancias entre el primer y tercer mundo parecen ser más bien las que existen entre la vida normal y el *infra-mundo*, o como recalca Emmanuel: <<La trascendencia del teorema ricardiano no se limita a esta aparente mala interpretación de la doctrina maldita del valor-trabajo, pues esto no constituye sino uno de sus dos aspectos: la formación del valor internacional. El segundo concierne a las ventajas que el mundo en su conjunto y cada país separadamente pueden obtener de una división internacional del trabajo originada en el libre comercio>>, pues acaso <<¿No es maravilloso este juego, donde se tienen todas las oportunidades de ganar sin el menor riesgo de perder?>>¹⁰⁶.

¹⁰⁶EMMANUEL, A., *op. cit.*, pp. 10-11.

CAPITULO 2

2.1. SOBRE LA PROPUESTA DE A. EMMANUEL DE APLICACION DE LA TEORIA DEL VALOR AL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA TEORIA DEL INTERCAMBIO DESIGUAL <<EN SENTIDO ESTRICTO>>.

El trabajo de Arghiri Emmanuel posee la importantísima virtud de ser el primer ensayo que se propone como tarea la reconstrucción, a su entendimiento <<ortodoxa>>, de la formulación marxista de la ley del valor en su aplicación internacional. Aunque si bien es cierto que el objeto central de su interés esta constituido por su teoría del *intercambio desigual*, el mero hecho de haber movilizado a la teoría del valor en aras de fundamentar sus propias formulaciones sobre el intercambio internacional convierte a este trabajo en acreedor obligado de referencias, ya sea para retomarlo y/o criticarlo, para cualquier contribución que se trace una tarea similar. Sus planteamientos inaugurarán - y se constituirán en el eje de la misma-, una discusión a finales de la década de los 60's, cuya reflexión principal gira en torno a la especificidad de las relaciones comerciales entre los países desarrollados y los subdesarrollados. En general, dicha discusión forma parte de una tendencia teórica de determinados círculos académicos que en aquella época y a contracorriente de las teorías económicas convencionales, recurrieron a las teorías del *imperialismo* en busca de una explicación científica de la organización de la economía mundial, así como de sus evidentes y marcadas desigualdades. Por su parte, la industrialización del Tercer Mundo y sus convulsiones e inestabilidad política permanentes figurarán como la realidad concreta que reclama de una teorización sobre el conjunto de especificidades que le caracterizan, y que hacen de ella una formación económico-social peculiar, con un rol determinado dentro de la economía capitalista mundial.

Las teorías neo-marxistas y dependentistas (la generación de Baran y Sweezy, Gunder Frank, Cardoso, Faletto, Jaleé, Amin, Bambirra, Dos Santos, Marini, etc.) herederas, en mayor o menor grado, de las teorías del imperialismo clásicas de inicios de siglo (la II Internacional de Kautsky, Bauer, Hilferding, Luxemburg, Bujarin y Lenin)¹, cuestionarán la realidad de la descolonización e intentarán demostrar la supervivencia del fenómeno del imperialismo y la estructura de dominación que le es inherente en tanto que rasgo esencial y actual de las relaciones económicas internacionales. No nos corresponde en este lugar problematizar la relación teórico-metodológica que mantiene esta actualización de las tesis clásicas del imperialismo con sus formulaciones originales, es decir, hasta que punto retoman y desarrollan, subvierten o critican e incluso las deforman, y no solo en relación con esta generación de teóricos sino que, más aún, en relación a los planteamientos que sobre el <<mercado mundial>> ya esbozara Marx. Bastenos, por el momento, englobar a todas estas teorías por el punto de partida metodológico que les confiere unidad en su diversidad: el hacer del fenómeno del imperialismo la expresión de la evolución del sistema capitalista en una determinada etapa de su desarrollo. La vinculación capitalismo-imperialismo, vinculación, que como decíamos, puede ser explicada de maneras sumamente diferentes, constituye una aproximación metodológica que no existe en otros sistemas teóricos. Schumpeter será el primero en cuestionar la validez de este vínculo acusando su carga <<ideológica>> hasta que el término <<imperialismo>> vaya perdiendo, paulatinamente, vigencia en el ámbito académico convencional y sea reservado, en algunos casos, para referirse exclusivamente a la expansión colonial del S. XIX. Por su parte, los teóricos que propugnan la actualidad de dicho vínculo, enfatizarán más que la dimensión política y de

¹Aunque no debe olvidarse que el primer estudio que fundamentó teóricamente el fenómeno del imperialismo proviene de un autor ajeno al marxismo: Hobson en su célebre *Imperialism: A Study*.

conflicto inter-estatal, que es de hecho con lo que suele ser frecuentemente identificado el concepto de <<imperialismo>>, los vínculos de interdependencia asimétrica capaces de engendrar la dependencia económica mediante procesos de dominación *no directamente conflictivos*. Contra el modelo liberal clásico según el cual el subdesarrollo es considerado como una supervivencia del feudalismo que se disgregará conforme se desarrolle el polo dinámico de la economía capitalista moderna o la visión que sostiene que los obstáculos para el desarrollo del Tercer Mundo provienen del interior de éstas sociedades, el neo-marxismo, como se de ha dado a llamar, concibe el subdesarrollo como una consecuencia del sistema capitalista mundial, como una *necesidad* de su reproducción a nivel global, la cual se ordena, de acuerdo con este esquema, sobre la base de la división entre el centro y la *periferia*, dos polos *complementarios e indisociables*. Denuncia la descolonización como un hecho meramente <<formal>> que en realidad cede su lugar a nuevos medios de control <<informales>>, basados en procesos de dominación extra-políticos y extra-estatales². Básicamente éstos nuevos medios pueden clasificarse en dos: la exportación de capital, ligada a la acción de las empresas multinacionales, y por otro lado, el *intercambio desigual*. Por supuesto, es en este último punto donde se inscribe la intervención de Emmanuel y la polémica que desató.

El intercambio desigual ha sido caracterizado como el instrumento privilegiado de explotación o <<saqueo pacífico>> de

²Por supuesto sin desprestigiar este tipo de dominación: la dominación directa, la coerción violenta, pues ésta se articula con la dominación económica.

Emmanuel, por su parte, plantea del siguiente modo la relación entre explotación vía coerción política y la explotación meramente económica al momento de abordar la cuestión del intercambio desigual: <<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 resultado de la existencia o supervivencia de relaciones precapitalistas>> (EMMANUEL, A., *El Intercambio desigual en Imperialismo y Comercio Internacional*, A.A.V.V., Pp No. 24, S. XXI, México, 1986.

Ley del Valor y Mercado Mundial

la periferia. La explicación corriente de este fenómeno consiste en señalar la condición desfavorable que implica para la periferia el tipo de intercambio que mantiene con el centro: el intercambio de materias primas o productos semiterminados por productos manufacturados, dentro de una división internacional del trabajo vertical, heredada de la misma colonización que impuso al Tercer Mundo economías monoexportadoras y que se expresa en una correlación de precios desiguales. Los términos del intercambio, es decir, la relación entre valor unitario medio de las exportaciones de los países subdesarrollados y el valor unitario medio de sus importaciones, les es permanentemente desfavorable, y más aún, tienden a deteriorarse continuamente en la medida en que los precios de las materias primas tienden a depreciarse y los de los productos manufacturados a elevarse; aunado a ello, las barreras aduanales discriminatorias de los países desarrollados que restringen la importación de manufacturas de los países subdesarrollados y favorecen las de materias primas, coadyuvando, de esta manera, a perpetuar el status del Tercer Mundo.

Emmanuel propone otra explicación del intercambio desigual y el correspondiente <<deterioro de los términos del intercambio>> alegando una razón de peso: la explicación del intercambio desigual no puede tener como pivote el producto que se exporta. Esta objeción, se acerca más a la realidad de la economía mundial contemporánea en donde los principales exportadores de productos agrícolas son los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

<<El deterioro-de-la-relación-de-precios-del-intercambio-de-los-productos-primarios es una ilusión óptica. El resultado de una identificación abusiva de las exportaciones de los países ricos con las exportaciones de productos manufacturados y de las exportaciones de los países pobres con las exportaciones de productos primarios>>. Así, <<el cobre de Rodésia o del Congo y el oro de Sudáfrica no son más primarios que el carbón que

todavía ayer era uno de los principales productos de exportación de Inglaterra; igualmente el azúcar es casi tan "manufacturado" como el jabón o la margarina y ciertamente más "manufacturado" que el whiskey de Escocia o los grandes vinos de Francia; el café, el cacao y el algodón... sufren antes de ser exportados una elaboración tan importante, sino es que más importante que la madera de Suecia o Canadá; el petróleo exige instalaciones tan costosas como el acero; el plátano y las especias no son más primarias que la carne o los productos lácticos>>³. De manera que la pregunta esencial que se plantea Emmanuel en su ensayo es: <<¿Existen verdaderamente productos malditos, o por ciertas razones... una cierta categoría de países, independientemente de lo que produzcan y de lo que exportan, cambia siempre una mayor cantidad de trabajo nacional por una menor cantidad de trabajo extranjero?>>⁴. Emmanuel pondrá en marcha la teoría marxista del valor y extenderá el esquema de transformación de los valores en precios de producción en aras de demostrar que el intercambio desigual internacional no se deduce de la diferencia del tipo de producto que se exporta sino del tipo de país que lo exporta. Es decir, la diferencia que define la correlación de precios es la del lugar de proveniencia del producto: si éste proviene del Primer o Tercer Mundo. Toda la producción del Tercer Mundo, incluida la manufactura estará en desventaja comercial frente a la producción del Primer Mundo, incluida la primaria. Ejemplifica Emmanuel ahora el lado de las manufacturas exportadas por los países atrasados; por ejemplo, la industria textil: <<La industria textil era uno de los pilares de la riqueza de los países industriales, el caballo de batalla de Inglaterra, pero desde que se convirtió en la especialización de los países pobres, sus precios alcanzan apenas a procurar un salario de miseria a los obreros que los producen y una utilidad media al

³EMMANUEL, *El Intercambio Desigual*, pp. 33-34.

⁴*Ibidem*, pp. 34.

Ley del Valor y Mercado Mundial

capital en ella invertido, aunque la técnica empleada sea la más moderna>>⁵.

En resumidas cuentas, la diferencia esencial entre países desarrollados y subdesarrollados, la piedra de toque del sistema propuesto por Emmanuel, aquello que desde su perspectiva, es lo que finalmente voltea la balanza a favor de las exportaciones de los países desarrollados, esta constituido por las abismales diferencias salariales entre uno y otro tipo de países. Emmanuel podrá arribar a esta conclusión después de transportar en vilo el esquema de transformación de valores en precios de producción del Tomo III de *El Capital* al comercio mundial y con una casi nula reflexión sobre el conjunto de *modificaciones o adecuaciones* que tendrían que introducirse a este esquema concebido por Marx en términos de una economía nacional, parte del supuesto de una efectiva regulación de los precios internacionales por una tasa media mundial de ganancia. Y no sólo eso, sino que más grave aún, su interpretación de lo que él llama teoría marxista del valor, en la cual se incluyen por supuesto el problema de la perecuación de las ganancias y la movilidad de los factores, esta completamente deformada lo cual lo lleva a postular una aplicación internacional de la ley del valor en flagrante contradicción con los principios más básicos y elementales de Marx. De suerte que, las expectativas levantadas por Emmanuel en la *Introducción* al texto de *El Intercambio Desigual*, en donde exhorta a la recuperación de las tesis de Marx para aplicarlas a la realidad del comercio mundial, el ajuste de cuentas con la teoría ricardiana y post-ricardianas, sus sugerentes ideas sobre la manera de abordar el problema del intercambio desigual resultan en una decepcionante conjugación de eclecticismo teórico y arbitrariedad en los supuestos sobre los que se levantan sus <<innovadoras>> propuestas.

No nos corresponde aquí tomar partido sobre el conjunto de

⁵*Ibidem*, pp. 34.

planteamientos que intentan demostrar que lo que se deteriora no son los términos de intercambio de productos en específico sino del grado de desarrollo del país en cuestión; tampoco abordaremos la crítica del lugar o jerarquía que Emmanuel otorga al comercio dentro de la dinámica económica global pues todo indica que éste ocupa dentro de su concepción el papel protagónico. Por último, tampoco abordaremos las conclusiones políticas implicadas y explicitadas por él como las de un enfrentamiento irreconciliable entre el proletariado de la periferia y el del centro, en la medida en que éste último participa de la explotación del primero y se convierte en cómplice del imperialismo⁶. Simplemente acotaremos, restringiéndonos a la línea metodológica adoptada en nuestro trabajo, la manera en que Emmanuel pone en funcionamiento a la ley del valor en su versión marxiana, de la cual dícese partidario.

En forma sintética el planteamiento de Emmanuel es el siguiente. En dependencia de la inmovilidad o movilidad de los <<factores de la producción>> y de la combinación de las mismas, Emmanuel plantea cuatro escenarios mundiales posibles:

⁶Sobre la exarcebación que Emmanuel realiza sobre el papel del comercio, y por lo tanto el *reduccionismo* que ejerce sobre la compleja dinámica económica mundial observa atinadamente Javier Ramos al comentar que <<la tesis del intercambio desigual de Emmanuel se resuelve en el plano estrictamente comercial, del comercio puro. Su trabajo no sólo queda seriamente limitado para establecer un conjunto de conclusiones políticas; además, poco tiene que decir el proceso de acumulación capitalista a nivel internacional, más allá de la relación que tiene la movilidad internacional del capital con la formación de la tasa media de ganancia internacional. Y si bien es cierto que la tendencia a la formación de esta tasa media de ganancia es siempre un reflejo de la internacionalización de las condiciones y procesos de producción, aquí, en Emmanuel, importa más para la realización de las transferencias de valor: la tasa media a nivel internacional es un hecho; el sistema mundial unificado de precios de producción también es un hecho. Basta entonces aplicar mecánicamente los esquemas de transformación de valores a precios de producción de Marx al escenario internacional unificado, con tasas de plusvalía diferentes, para explicar a partir de esa base los precios internacionales de equilibrio, las transferencias del valor, la dialéctica del desarrollo desigual y, por último, las condiciones de la lucha de clases a nivel internacional>> (JAVIER RAMOS, Francisco, *Ley del valor e intercambio desigual en A. Emmanuel*, en INVESTIGACION ECONOMICA, No. 150, OCT.-DIC. 1981, FE-UNAM, México, pp. 148).

Ley del Valor y Mercado Mundial

- a) Movilidad de los dos factores: Hay igualación internacional de salarios y ganancias por lo que los <<costos absolutos>> definen la especialización internacional.

- b) Inmovilidad de los dos factores: No funciona la ley del valor, por ende, como señalo Ricardo, los <<costos comparativos>> deciden la especialización.

- c) Inmovilidad de capital y movilidad del trabajo: Operan los <<costos comparativos>> y no hay diferencia entre Ricardo y Marx.

- d) Movilidad de capital e inmovilidad del trabajo: Divergen obligadamente ambas concepciones. En Ricardo no habría diferencia entre el Valor Nacional y el Valor Internacional, y en Marx las <<precios de producción>> no pueden aplicarse sin cierta modificación.

Para Emmanuel la realidad económica actual es asimilable al caso d, pues la exportación de capital es un fenómeno lo suficientemente extendido como para estar en condiciones de levantar el supuesto que impedía a Ricardo trasladar la ley del valor al comercio exterior. Sorprende aquí el que Emmanuel identifique la teoría ricardiana del valor y la teoría marxiana del valor, que tome a una y otra como exponentes de una Ley del Valor única, ya que sólo objeta a Ricardo la vigencia del supuesto de la inmovilidad del capital, lo cual implica, como denunciaba Shaikh, un reconocimiento a la coherencia interna de la teoría ricardiana del valor; mientras que por otro lado, la única distinción que reconoce entre una y otra concepción es la referida al salario: mientras que para Ricardo la perecuación de los salarios tiende hacia la baja por una suerte de ley biológica, que es la misma para todos los países y, por lo tanto,

independiente de la competencia internacional de los trabajadores, en Marx el <<factor socio-histórico>> incluido en la definición misma de valor de la fuerza de trabajo, y por ende, ante la ausencia de competencia entre los trabajadores, subsisten considerables diferencias en los salarios de cada país⁷.

Emmanuel parte de las siguientes sencillas premisas: 1) la movilidad del capital pone en funcionamiento mundial a la ley del valor; 2) la inmovilidad del trabajo implica la desigualdad internacional de los salarios, dado lo cual las ganancias se igualan a nivel internacional pero no así las tasas de plusvalía. Sobre esta base Emmanuel espera demostrar <<no solamente que el comercio internacional no es, como se ha creído, el talón de Aquiles de la teoría del valor-trabajo, sino que, por el contrario, a partir de las premisas de esta teoría es como se pueden explicar ciertos fenómenos de ese comercio, que están hasta la fecha sin explicar, a pesar de la muy abundante literatura sobre el tema>>⁸.

Emmanuel da por sentado la existencia de una tasa media mundial de ganancia. Para él, la exportación de capital acontece actualmente en una magnitud suficiente como para estar en condiciones de <<liberar>> prácticamente a la teoría ricardiana de su atadura principal. Una vez admitida la libre competencia internacional del factor capital, la perecuación de las ganancias se torna en un resultado obvio, casi sin necesidad de explicación mayor: <<Desde el momento en que ya no se trata de hablar de valor y de comercio internacional, los economistas generalmente

⁷<<Marx modificó la concepción ricardiana del salario al introducir dentro de la noción del valor de la fuerza de trabajo un elemento histórico y social. Desde entonces, el "costo de subsistencia" deja de ser un dato invariable y, a falta de la movilidad del factor trabajo, los salarios pueden diferir en el espacio y en el tiempo>> (EMMANUEL, A., *El Intercambio Desigual*, pp. 35).

⁸*Ibidem*, pp. 38.

Ley del Valor y Mercado Mundial

ven claro, y dos los análisis empíricos y cuantitativos -sin excepción hasta donde sabemos- (SIC) concuerdan a favor de una tendencia por la perecuación internacional de las ganancias o, en todo caso, de unas diferencias tan pequeñas que no se puede hablar de una no-concurrencia del factor>>⁹.

Existen, según su interpretación, dos tipos de intercambio desigual: el intercambio desigual en <<sentido amplio>>, que es el que se efectúa entre países que tienen una composición orgánica de capital diferente, pero en los cuales el nivel de los salarios es el mismo. En este caso no habría razón 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 tasa de plusvalía diferencial: <<no consideramos este tipo de intercambio como un intercambio desigual>>, y agrega, <<lo cual no quiere decir que en este tipo de intercambio no tiene lugar una transferencia de plusvalía>>. Semejante tipo de intercambio operaría bajo la condición de dos supuestos: 1) movilidad del factor-capital, 2) igualación del salario entre naciones. Sin embargo, <<si la primera hipótesis -concurrencia de los capitales y perecuación de las ganancias- puede mantenerse como suficientemente realista bajo las condiciones del mundo moderno, la segunda (la de la igualdad de los salarios) es absolutamente irreal y vana>>, pues <<En el mundo de hoy la noción de mínimo vital es suficientemente elástica para que cualquier tendencia a la igualación automática no pueda manifestarse, y las fronteras nacionales son suficientemente herméticas para que una igualación por la concurrencia internacional de los trabajadores quede absolutamente excluida>>. La diferencia entre los salarios nacionales es <<un hecho indiscutible de observación y

⁹*Ibidem*, pp. 83.

experiencia>>¹⁰. Incluso la desproporción entre los niveles de intensidad del trabajo producto del diferente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas no compensan la diferencia salarial. Por último, también es insostenible la creencia de que en los países desarrollados existen elevadas composiciones de capital en contraste con el subdesarrollo, puesto que las ramas exportadoras del Tercer Mundo poseen también elevadas composiciones orgánicas¹¹.

En cambio, el intercambio desigual en <<sentido estricto>> que él propone parte de la existencia, que supone sin demostrar, de una tasa media mundial de ganancia y, por otro lado, lo determinante, tasas de plusvalor dispares en virtud de las tajantes diferencias salariales.

La existencia de bajísimos salarios en la periferia será la causa de elevadas tasas de plusvalía en dichas regiones, las cuales ante tasas de ganancia y composiciones orgánicas iguales a nivel mundial, se constituirán, a su vez, en la razón que inclina el flujo de transferencias de valor hacia los países con un nivel salarial más elevado, los países desarrollados.

Cuando se supone la existencia de una tasa media de ganancia, una <<tasa media de salario>> que equivale, según Emmanuel, a una <<tasa media de plusvalor>>, es la diferencia en las composiciones orgánicas las que deciden a quien favorece el flujo de transferencias de valor: a las ramas de la producción

¹⁰Ibidem, pp. 102.

¹¹En este punto goza del consenso de Samir Amin: <<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 Malasia, etc.) suministra al menos tres cuartas partes, o sea unos 26 millones, por lo que, ratifica Amin, este <<segundo caso que examina [Emmanuel] corresponde a la situación real esencial>> (AMIN, S., *El Comercio Internacional y los flujos internacionales de Capital, en Imperialismo y Comercio Internacional*, R.A.V.V., S. XXI, Pasado y Presente No. 24, México, 1986).

con mayor composición orgánica, pues los capitales fluyen hacia las ramas de menor composición, situación que se manifiesta en la formación de precios de mercado que favorecen a las ramas de elevada composición orgánica, permitiéndoles <<realizar>> más valor del que produjeron, esto es, extrayendo valor de las otras ramas. Este es, el intercambio desigual en <<sentido amplio>>.

Pero cuando, las composiciones orgánicas y la tasa de ganancia son las mismas, la diferencia en las masas de plusvalor provienen no de la diferente composición orgánica sino de las diferentes tasas de plusvalor producto de las diferencias salariales. El punto nodal de todo el sistema es pues, como señalabamos, el salario. Sobre él recae la responsabilidad de marcar la línea divisoria entre la suerte de los productos producidos por los países desarrollados y subdesarrollados: de la <<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>>¹², o dicho en otro modo, <<de la conjunción de una productividad occidental y salarios exóticos>>¹³.

Las naciones son <<respecto de los salarios, umbrales de discontinuidad absoluta>>, lo cual conlleva el que contrariamente a la tasa de ganancia, no existe, en el plano internacional, la menor sospecha de una tendencia hacia la igualación de la tasa de salario>>, y no solo eso sino que la correlación tiende a agravarse pues, <<a pesar de los largos períodos de libertad de los movimientos de los trabajadores, que se observan sobre todo de 1850 a 1914, los salarios entre los países ricos y los países pobres difieren hoy considerablemente más que en el siglo XIX>>, <<tales diferencias eran desconocidas a principios del siglo XIX

¹²Ibidem, pp. 24-25.

¹³EMMANUEL, A., *El Intercambio desigual*, pp. 111-112.

Antonio Sánchez Pereyra

y aún transcurrido el tercer cuarto del mismo. Entonces predominaba, en todas partes del mundo, el salario de subsistencia. Si había diferencias, ellas expresaban la diferencia misma del nivel de subsistencia según el grado de civilización>>, y no será sino <<hasta la segunda mitad del S. XIX... cuando, en los países industrializados, el factor socio-histórico empezó realmente a influir y cuando se produjo la mutación... el salario había salido ya del pantano de la subsistencia. Al mismo tiempo los umbrales de discontinuidad se instalaron entre los países y los grupos de países>>¹⁴.

Este elemento socio-histórico es el incremento y variación de las necesidades consuntivas del proletariado de los países centrales, pues el capitalismo <<encerrado en sus propias contradicciones... 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>> -dinámica en la cual se considera la presión de los sindicatos- hasta 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>>¹⁵.

Toda agravación de la diferencia salarial ensanchará la grieta del intercambio desigual y como los obreros de los países desarrollados pugnan por el incremento de sus salarios en sus

¹⁴*Ibidem*, pp. 87.

¹⁵EMMANUEL, A., *El Intercambio Desigual*, PpP No. 24, pp. 24.

respectivos países no hacen sino contribuir en la explotación del Tercer Mundo, de la cual se benefician también: <<Habrà 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>>¹⁶.

Por último, Emmanuel confiere al salario el status de <<variable independiente>> del sistema, esto es, algo así como la variable autónoma y autosuficiente, lo cual no quiere decir que el salario sea una variable indeterminada o exógena, sino simplemente una variable *predeterminada*, pues es <<en cuanto a su determinación, una magnitud inmediatamente ética. Sólo es económica en una forma mediata, por la mediación del elemento moral e histórico, este último determinado en último análisis, por lo económico>>.

Critica al esquema de Emmanuel. Del numeroso repertorio de comentarios y críticas contenidos en la discusión sobre el intercambio desigual emmanueliano retomamos aquí tan sólo la crítica de Valenzuela Feijoó¹⁷, la cual nos parece lo suficientemente certera como para desarticular todo el aparato conceptual sobre el que se sustenta. Feijoó escoge como objeto predilecto de su exámen el <<supuesto clave del esquema>>: el papel que desempeñan los salarios. La idea que expone es, en

¹⁶*Ibidem*, pp. 28. <<A partir del momento en que el reparto del producto de la explotación internacional (superbeneficio) se vuelve no sólo cada vez más importante, sino 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 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>> (*Ibidem*, pp. 165-166). Este heho estará a la base de la <<socialdemocratización>> del proletariado metropolitano durante el S. XX.

¹⁷ VALENZUELA FEIJOO, José Carlos, *Emmanuel y el Intercambio Desigual, en Críticas de la Economía Política No. 10, Enero-Marzo 1979, El Caballito, México.*

realidad elemental para cualquiera que este versado en los principios básicos de la crítica de la economía política: el nivel del salario es tan sólo uno de los tres determinantes de la tasa de plusvalor. Esta depende también el nivel de *intensidad y productividad del trabajo* en cada país. <<Lo único curioso, es cómo Emmanuel identifica a la ligera una tasa de salario real superior, con una tasa de plusvalía mayor. Un salario real superior no tiene por qué reflejarse en una tasa de explotación menor. Tal supuesto equivale a sostener que la tasa de plusvalía depende única y exclusivamente del nivel de los salarios reales. Y basta una lectura elemental de *El Capital* para saber que no hay tal. Junto al valor de la fuerza de trabajo, hay que considerar también la extensión de la jornada de trabajo, la intensidad del trabajo y la productividad del trabajo>>¹⁸. Una vez visto esto se entiende que en los países desarrollados reina, a pesar de sus altos salarios, una tasa de explotación (tasa de plusvalor) mayor: ésta era la idea de Marx cuando señala que <<encontramos con frecuencia que el salario-diario, semanal, etc., es más alto en los primeros países [los más desarrollados] que en los segundos [los menos desarrollados], mientras que el precio relativo del trabajo en relación tanto con la plusvalía como con el valor del producto, es más alto en los segundos países que en los primeros>>, situación que el mismo Marx ejemplifica cuando agrega que <<el inspector fabril inglés Alexandro Redgrave demuestra en su informe del 31 de octubre de 1866, mediante una estadística comparativa con los estados continentales, que a pesar de los bajos salarios y de las jornadas de trabajo mucho más largas, el trabajo en el continente resulta más caro que en Inglaterra, en comparación con su producto>>¹⁹. De manera que,

¹⁸VALENZUELA FEIJOO, *op. cit.*, pp. 113-114.

¹⁹MARX, C., *El Capital*, Tomo I, Vol. 2, Capítulo XX sobre la *Diversidad Nacional de los Salarios*; S. XXI, México, 1985, pp. 684. Agrega que, <<Incluso la comparación más superficial exige, por de pronto, reducir a jornadas laborales iguales el jornal medio que rige en las mismas industrias de diversos países. Tras esta equiparación de los jornales, se debe reducir

Ley del Valor y Mercado Mundial

<<Marx reconoce la existencia de salarios superiores en los países de mayor desarrollo capitalista. Pero al revés de Emmanuel, no identifica mecánicamente esta situación con una cuota de plusvalía menor. Muy por el contrario, postula que tal cuota es mayor en las regiones más desarrolladas>>²⁰. Razón por la cual no se puede deducir que sean las elevadas tasas de explotación la causa que atrae masivamente el capital extranjero hacia el Tercer Mundo, de suerte que tal flujo de capital deprecie el valor de las mercancías que exporta. Visto así, también cae por su propio peso la idea de que el salario es la variable independiente, pues si se trata de definir una <<variable>> en función de su grado de dependencia o independencia, al salario le correspondería con mayor razón el calificativo de <<dependiente>>, precisamente por su dependencia plena respecto del desarrollo de las fuerzas productivas de un país. El salario o valor de la fuerza de trabajo depende del valor de las mercancías que constituyen los medios de subsistencia necesarios (y por necesario se incluye el factor *histórico-moral*, al decir de Marx), y este valor depende de la cantidad de trabajo en ellos objetivado, y esta cantidad depende, a su vez, del nivel de maquinización y automatización en su elaboración, de suerte que, si bien los obreros del Primer Mundo consumen más de debe a que, en términos relativos, son más baratos que los obreros con bajísimos niveles salariales. O, en términos de la repartición del producto del valor total de una nación les corresponde una proporción de valor menor, aunque en términos de valor de uso su capacidad adquisitiva es muy superior. Este razonamiento esta a la base del concepto marxiano de *plusvalor relativo*, concepto centralísimo de la teoría

nuevamente el salario por tiempo en pago a destajo, ya que sólo este último constituyen un indicador tanto de la productividad como de la intensidad del trabajo. En la mayor parte de los casos encontraremos que el jornal inferior de una nación expresa un precio más elevado del trabajo, y el jornal más elevado de otra nación un precio menor del mismo>> (*op. cit.*, pp. 684-685).

²⁰FEIJOO VALENZUELA, *op. cit.*, pp. 114.

Antonio Sánchez Pereyra

económica marxista que Emmanuel parece ignorar.

Si bien es cierto que consideramos los resumidos párrafos anteriores en los que redactamos la concepción marxista del salario, como una crítica por sí sola demoledora de la propuesta de Emmanuel, toda vez que hace resbalar el supuesto y sostén principal de la misma, es preciso reconocer, por otro lado, que la propuesta así como la discusión ulterior que ella engendró merecen un balance general que no se agota en este punto y que conforman una madeja de la cual pueden extraerse todavía, incluso de sus errores, importantes vetas de análisis. Sin embargo, hemos de privilegiar aquí, para efectos de la investigación que nos ocupa, el tipo de ley de valor que Emmanuel emplea para su teoría²¹.

²¹De hecho esta problemática no ha sido lo suficientemente abordada. Del esquema de Emmanuel se ha problematizado casi todo, desde sus supuestos hasta sus conclusiones políticas, pero a excepción de los de en realidad breves comentarios de Bettelheim, casi no se ha criticado la coherencia interna de la concepción de Emmanuel sobre el valor.

Ley del Valor y Mercado Mundial

2.1.1. SOBRE LA TEORIA DEL VALOR-RECLAMO.

Emmanuel nunca problematiza la relación que guarda la teoría marxista del valor con la teoría ricardiana. Al plantear que para efectuar la extensión de la teoría marxista del valor al intercambio internacional tan solo basta levantar el supuesto restrictivo del Capítulo VII de los *Principios* de Ricardo, tácitamente esta identificando ambas teorías. Y por su parte, Emmanuel identifica su propia teoría del valor con la de Marx.

Nuestro propósito en este apartado consiste en demostrar como la teoría del valor de Emmanuel es, en realidad, completamente ajena a la de Marx, de la cual se autonombra su portador en el plano internacional. Con este ajuste de cuentas tan sólo pretendemos arribar a la certeza de que la teorización sobre el conjunto de modificaciones pertinentes para la elaboración de la ley internacional del valor esta todavía pendiente.

Tal y como hace Marx, Emmanuel distingue entre una economía mercantil simple y una economía mercantil capitalista. Emmanuel introduce la siguiente definición de <<factor económico>>: se trata de un *derecho a la participación* en el producto económico, esto es, se trata de una definición deducida de la esfera de la *circulación-distribución*. En el caso de una economía mercantil simple, esto es, aquella en la que los productos individuales son dueños de sus propios medios de producción y en la que, por ende, no existe la relación trabajo asalariado-capital, los únicos <<portadores de derechos>>, es decir, los únicos con derecho a participar del producto social son los propios trabajadores independientes. A nivel individual, cada <<factor>> tiene <<derecho>> a <<reclamar>> para sí una parte del producto social en una proporción idéntica al trabajo que él objetivo. El valor de cambio deberá ajustarse pues a esta cantidad a fin de satisfacer este <<reclamo>> conforme a <<derecho>>.

<Para evitar toda discusión bizantina, nos limitaremos a señalar que el intercambio de mercancías representa en último análisis, un intercambio de factores, es decir, un intercambio de derechos sobre una primera participación en el producto económico de la sociedad>>²². La ley del valor de la sociedad mercantil simple, la <<ley de equivalencia>> que la caracteriza, de acuerdo con la cual la relación de intercambio entre dos mercancías, esto es, el valor de cambio, depende de las cantidades de trabajo requeridas para su elaboración, la entiende Marx como un *resultado tendencial* proveniente de la eterna inadecuación entre los valores y los precios de mercado características de toda sociedad mercantil (o <<sociedad asocial>> al decir de Kant).

En una sociedad mercantil sea esta <<simple>> o <<capitalista>>, el denominador común es la carencia de planificación social, de una producción ajustada de antemano al consumo, situación que se expresa en una permanente inadecuación entre uno y otro, o en otras palabras, la existencia de la posibilidad de que la producción resulte excesiva o insuficiente, lo cual se expresa a nivel individual en la existencia de dos tipos de productores: los que produjeron artículos que para las necesidades sociales resultan innecesarios por excesivos, cuya suerte se traduce en precios por debajo de su valor, esto es, en un reconocimiento social que <<subestima>> o <<deprecia>> el valor, o cantidad de trabajo efectivamente empleado, y otro tipo de productores, cuyos artículos resultan insuficientes para las necesidades de consumo, o lo que es lo mismo, que se enfrentan a una demanda que les excede y en esa medida, por tanto, se enfrentan a una correlación de precios que les favorece, que <<sobre-estima>> o <<sobrevalora>> sus productos elevando sus precios por encima de sus valores: <<Justos pagan por pecadores>>, decía Marx.

²²EMMANUEL, *El Intercambio Desigual*, pp. 42.

Ley del Valor y Mercado Mundial

El mercado es el mecanismo regulador de toda sociedad, valga la redundancia, *mercantil*, porque ante una situación <<de hecho>>, ante un rasgo estructural, responde ante los flujos de mercancías que hacia él arriban, ora excesivos, ora insuficientes, imponiendo etiquetas de precios en las que manifiesta el grado de socialidad de cada producto, el grado de <<valía>> social de los mismos. La divergencia entre valores y precios de mercado es, por tanto, connatural al modo en que la sociedad mercantil produce: anárquicamente; pero es también, simultáneamente, el modo de corrección, también anárquico y por lo tanto aproximado de dicho defecto: es precisamente esta inadecuación entre precios y valores la que obliga constantemente a su adecuación. El precio que el mercado impone a cada producto no es sino la manifestación palpable de lo que la sociedad en su conjunto comunica a cada productor y por lo tanto el modo en que el mercado reestablece la comunicación social entre los productores. De esta manera, la *inadecuación* valor-precio es el modo en el que se presiona para su *adecuación*, lo que en términos de la producción social significa que ésta es constantemente corregida a fin de que produzca lo socialmente necesario. La ley del valor es la *ley de la regulación del trabajo social*, es la ley que permite la reproducción de una sociedad atomizada en productores privados. La permanente inadecuación entre valores y precios es el *medio* de realización de la ley del valor, por ello, en realidad, la *ley de la oferta y la demanda* esta subordinada a la *ley del valor*, ya que el movimiento de los precios no tiene otra dirección sino la de su tendencia a identificarse con los valores. Este es el escabroso trayecto que en toda sociedad mercantil recorre la determinación del *tiempo de trabajo socialmente necesario*.

De todo esto se desprende el que incluso en una sociedad mercantil simple los precios no son idénticos a los valores, o mejor dicho, sí lo son pero, en primer lugar, no de manera inmediata sino *mediata*, esto es, como *tendencia*, y en segundo

lugar, sí lo son pero globalmente más no individualmente, ya que todo el trabajo se expresa en el mercado mientras que no todos los productores individuales realizan en el mercado un precio idéntico a la cantidad de trabajo contenida en su producto, es decir, no a todo productor se le atiende en correspondencia a su <<derecho>> de <<reclamo>>.

En realidad, Emmanuel ha invertido los términos. Para él, primero están los derechos, primero los productores acuerdan intercambiar de acuerdo con la recíproca equivalencia que se deben unos a otros, respetando las cantidades que cada uno aporta al producto social devolviéndole de éste una parte porporcional a su participación. Parecía no existir entonces la característica esencial de la organización social mercantil: la incertidumbre, la posibilidad de no encontrar cabida en el mercado, la existencia del angustioso <<salto mortale>> al que se refería Marx. A fin de cuentas, los valores de cambio -precios- están <<ajustados>> de antemano, de suerte que cada quién sea justamente remunerado.

En palabras de Emmanuel: <<Si el hombre se impuso un día la tarea de comparar cosas tan disímbolas como una piragua y una vaca, esto se debió, únicamente a la necesidad de poder remunerar de la manera más exacta posible el trabajo de los productores de una y otra, en el momento en que estos productores se tornaron independientes>>²³. Es esta necesidad de <<poder remunerar de la manera más exactamente posible>> la que gobierna finalmente sobre la determinación del valor de cambio: <<Tratar de determinar... la cuestión de saber a que tasa tal mercancía debe cambiarse por otra, equivaldría estrictamente a plantear la cuestión de definir a que tasa debe remunerarse el trabajo de tal productor en relación al de otro>>, y continúa diciendo, <<a fuerza de tratar el valor como una sustancia verdadera, los economistas han perdido de vista el hecho de que detrás de las mercancías que se

²³Ibidem, pp. 43.

intercambian están los hombres que reclaman parte se su producto social>>²⁴.

Más adelante declara que: <<En efecto, lo que importa no es contar con una escala de reducción *objetiva*, independiente de la voluntad de los hombres y, por así decirlo, metafísica, sino el hecho simple de que, en las condiciones particulares de cada momento, los trabajadores mismos *se ponen de acuerdo* sobre las calidades respectivas de sus trabajos>> [las cursivas son nuestras], y también el <<Decir que, en las condiciones establecidas, el precio de equilibrio de un sombrero, cuya producción exige diez horas de trabajo, es igual a dos sillas, cuya producción exige veinte, equivale a decir que, mediante una *estimación de intereses y teniendo en cuenta* el tiempo de aprendizaje, las dificultades particulares de cada oficio, y los demás factores relevantes, la fuerza de trabajo del sombrero vale, a cantidades iguales, el doble que la del carpintero, de suerte que, a ese precio, ninguno de los dos trabajadores tendrá razón para cambiar de oficio>>²⁵ [las cursivas son nuestras].

Lo que aquí queremos destacar es el énfasis que Emmanuel pone en el momento en que los trabajadores se <<ponen de acuerdo>>, <<estiman>> y <<tienen en cuenta>> los valores a los cuales deberán intercambiar sus productos respetando la reciprocidad de sus derechos sobre el producto global. De ello deducimos que Emmanuel supone una sociedad en la que los productores autónomos y privados no son autónomos ni privados, es decir, que existe entre ellos una planificación sobre la manera en que han de distribuirse el producto global. En realidad, resulta curioso o más bien paradójico, el proceder de

²⁴*Ibidem*, pp. 41.

²⁵*Ibidem*, pp. 44-45.

Emmanuel, pues de este modo no explica el funcionamiento de la ley del valor sino que más bien supone su inexistencia; supone la no-autonomía entre los productores, supone pues, la inexistencia de la sociedad mercantil.

Pero lo más importante, el eje de nuestra crítica, es que Emmanuel invierte los términos: es la remuneración -ingreso o <<derecho>>- la que determina al valor. Los valores están ajustados de antemano a la necesidad de remuneración equivalente entre los factores, en este caso, un único factor, el trabajo. La distribución del valor determina la formación del mismo. La vieja inversión smithiana regresa por sus fueros en la pluma de Emmanuel²⁶.

Su interpretación de la ley del valor específicamente capitalista no hace sino reforzar esta idea. En el caso de la sociedad mercantil simple solo existe un factor, el trabajo, y sobre esta base es indiferente, según Emmanuel, que el valor de cambio se calcule sobre la <<cantidad del factor>> o <<sobre su remuneración>> (Smith decía que era lo mismo en el <<estado primitivo>> determinar el valor de cambio por el <<trabajo contenido>> o por el <<trabajo comandado>> o <<comprado>>) pues son lo mismo, <<los dos métodos producen resultados perfectamente idénticos>>, pues <<la relación de las cantidades de trabajo gastadas en la producción de dos mercancías diferentes iguala la relación de las remuneraciones de los dos productores>>, <<es por eso que se confunden la teoría del valor-trabajo y la de los costos de producción>>.

En este caso simplemente sucede que si el <<factor-trabajo>> es <<homogéneo y concurrente, su remuneración debe tender a ser igual en todos los sectores de la producción. Y sólo puede ser igual si las mercancías se intercambian en proporción a la cantidad de ese factor, que es socialmente necesario para

²⁶Versión neo-smithiana le llamara Fco. Ramos, op. cit.

producirlas>>²⁷.

En la sociedad mercantil capitalista el valor de cambio debe satisfacer no solamente la remuneración del factor trabajo sino también la del capital y hacerlo de manera ponderada, vale decir, respetando la correlación que existe al interior de cada rama entre capital y trabajo, misma que es diferente entre las distintas ramas. Ante eso, ocurre entonces que <<Con la introducción de las relaciones capitalistas, la teoría primitiva del valor-trabajo llegaba a un estancamiento y se imponía una modificación en la forma original del valor>>²⁸. Existen ahora dos factores portadores de derechos en el reparto del producto total, sin embargo, ocurre que la repartición debe ponderar la proporción en la que participa cada factor, por lo que la determinación del valor de cambio ya no puede tomar en cuenta exclusivamente al trabajo. En la economía capitalista sucede que la determinación del valor de cambio por las respectivas cantidades de factores (capital y trabajo) y la determinación del mismo mediante el <<cálculo>> de las remuneraciones respectivas de los factores (<<costos de producción>>) ya no coinciden, sino que <<divergen y se separan>>. Se trata ahora de dos factores únicos, o sea de <<dos únicos derechos establecidos sobre el producto social... en donde es evidente que, dándose este último la tasa de remuneración de uno sólo puede variar en razón inverso a la tasa de remuneración del otro>>²⁹. Sólo en el caso en el que el capital y trabajo se combinen de manera simétrica, esto es, en la misma proporción, si es válida la definición <<primitiva>> de valor (costos de producción = cantidades de factores) porque en ese caso al remunerarse el factor trabajo deja lo restante a la remuneración del factor capital. Pero lo real es que dicha

²⁷*Ibidem*, pp. 57.

²⁸*Ibidem*, pp. 57.

²⁹*Ibidem*, pp. 57-58.

proporción no existe, que todas las ramas de la producción poseen diferentes composiciones orgánicas, por lo que la determinación del valor de cambio debe sufrir una modificación. <<El cálculo del valor de cambio por las respectivas cantidades de los factores y el cálculo por las remuneraciones respectivas de los factores, por los costos de producción, divergen y se separan. De hecho, el primer cálculo se torna imposible, y ningún valor de cambio puede hallarse fuera de la remuneración de los factores, ya que el único denominador común entre los dos factores, que vuelve conmesurablemente la suma de sus cantidades, es la tasa de su remuneración>>³⁰ y como <<hemos supuesto la existencia de dos factores únicos, o sea de dos únicos derechos establecidos sobre el producto social, es evidente que, dándose este último, la tasa de remuneración de uno sólo puede variar en razón inversa a la tasa de remuneración del otro. Es esto lo que haría que dentro de la hipótesis de una combinación igual de dos factores en todas las producciones, la variación de esas tasas fuera evidentemente indiferente para el valor de cambio de los productos, y sin perjuicio pudiéramos limitarnos a la cantidad de uno de los dos a nuestro gusto, escogiendo por lo tanto la de trabajo. Pero siendo absolutamente irreal y teniendo que rechazarla en su totalidad, para tomar en cuenta las cantidades de los factores que se combinan en diferentes proporciones en las diversas producciones, nos vemos obligados a ponderarlas por las tasas de sus respectivas remuneraciones>>³¹ [las cursivas son nuestras].

De esta manera, el valor de cambio es <<ajustado>> a las necesidades de remuneración de éste otro factor, el capital, y

³⁰Ibidem, pp. 57. <<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- o la relación de las remuneraciones de los factores -lo que se llama precio de producción>> (EMMANUEL, A., *El problema del intercambio desigual*, PyP. No. 24, pp. 132).

³¹EMMANUEL, *El Intercambio Desigual*, p. 58.

Ley del Valor y Mercado Mundial

lo es en correspondencia con la proporción adecuada. El <<derecho del capital>> a ser remunerado conforme a su peso en la producción modifica la determinación del valor de cambio. <<Si en todas las ramas la intervención de este derecho del capital fuera proporcional a la cantidad de trabajo empleado por cada producción, el hecho de la remuneración de este derecho a una tasa única no tendría ninguna influencia sobre los valores de cambio de las mercancías, tal como ellas establecen según las respectivas cantidades de trabajo que le son incorporadas>>. Aquí la tesis parece recordar a Ricardo: ante la irreconciliabilidad de la ley del valor con la tasa media de ganancia la respuesta parece ser la misma: el valor pasa a estar determinado por la necesidad de la perecuación de la ganancia, los valores contenidos en las mercancías han de responder a esta necesidad, que es de suyo, un *dato de hecho*, incuestionable; la ley del valor termina entonces por subordinarse a la necesidad de una remuneración media de ganancia, los valores de las mercancías han de ser <<calculadas>> o <<ajustadas>> a fin de que contenga en sí la ganancia media.

Continúa Emmanuel: <<Que la ganancia sea una parte del valor creado por el trabajador o que sea algo agregado por la circulación de las mercancías; que represente una plusvalía creada por el trabajador más allá del valor de su fuerza de trabajo, o que sea sustraído del valor mismo de la fuerza de trabajo; que sea la justa remuneración de un servicio productivo o que sea un tributo pagado por aquellos que trabajan para los que tienen un derecho exclusivo sobre los medios y las condiciones de trabajo, todo esto, no cambia en nada el hecho precitado, a saber: que si la combinación de dos factores es igual, la remuneración del capital, del que ella proviene, no modifica en nada el valor de cambio de los productos>>³².

Esta cita nos hace patente, en primer lugar, el grado de

³²*Ibidem*, pp. 56.

Antonio Sánchez Pereyra

coherencia que logra Emmanuel con su propia <<inversión>> de la teoría. Como ha sustraído al valor todo papel determinante, hace lo mismo con el plusvalor, que es tan solo una parte del primero. Resulta indiferente el origen de la ganancia, su conexión y dependencia respecto del plusvalor. Para Emmanuel solo existe un producto social que es repartido en primera instancia entre trabajadores y capitalistas, el plusvalor no tiene cabida y si Emmanuel trabaja en su esquema de transformación internacional de valores a precios de producción sobre la base de diferentes tasas de plusvalor es porque introduce de contrabando, esto es, eclécticamente la categoría de plusvalor. Lo anterior queda de manifiesto cuando hace depender la tasa de plusvalía exclusivamente a partir del valor de la fuerza de trabajo, como si los salarios fuesen la única causa de modificación de aquella y como si el plusvalor, que no es otra cosa que un plus de trabajo, no pudiera ser incrementado al elevarse intensivamente el número de horas de trabajo.

Para Marx, las remuneraciones de los factores, y en especial, la del capital se igualan por efecto de la misma movilidad de los factores, pero ello implica precisamente que ciertas ramas realizan una ganancia que esta por debajo o por encima del valor y del plusvalor que efectivamente produjeron. Para Emmanuel, en cambio, como la perecuación es un hecho al que forzosamente hay que darle explicación, entonces los valores se forman con el requisito y obligación de cubrir una remuneración ponderada del factor capital, el valor es <<transformado>> en precio de producción supeditadamente, de manera que las mercancías han de contener el valor suficiente para cubrir la ganancia media con la cual el factor capital exige ser remunerado, y reclama mediante su movilidad. Por ello es que para Emmanuel, <<si se admiten estas perecuaciones, necesariamente se debe admitir que las remuneraciones de los factores son los determinantes y los precios de equilibrio los determinados, ya que el equilibrio se

Ley del Valor y Mercado Mundial

define por el momento en el que esas perecuaciones se realizan>>³³ y <<en esta forma podemos concluir que... no son los precios relativos los que determinan las remuneraciones de los factores, sino las remuneraciones relativas de los factores las que determinan los precios, si admitimos que los dos factores existentes son homogéneos y concurrentes>>³⁴.

En definitiva, la consumación de la inversión de la teoría marxista del valor efectuada por Emmanuel, una completa deformación a la cual el autor se empeña en presentar como la concepción marxista del valor, puede verse de manera concentrada en la siguiente definición conclusiva:

<<Así encontramos que el valor de cambio es la suma de los salarios de los trabajadores, más la ganancia sobre los medios de trabajo, más la ganancia sobre los salarios, o en términos marxistas, el capital variable más la ganancia sobre los dos capitales, constante y variable>>³⁵.

Aunado a sus confusiones propias y originales, en Emmanuel encontramos bajo el título de <<concepción marxista del valor>>, una reformulación, repetimos con las particularidades que el autor agregó, de la vieja definición smithiana del valor según los <<costos de producción>>, esto es, según los ingresos, y en segundo lugar, la misma <<asimilación>> o intento de conciliación ricardiano entre la ley del valor en tanto que principio y la tasa media de ganancia en tanto que hecho práctico ineludible, la subordinación del valor al precio de producción, o dicho en otros términos, la subordinación de la producción a la distribución o remuneración; así como la también ricardiana ausencia de la categoría de plusvalor, que en Emmanuel existe,

³³*Ibidem*, pp. 71.

³⁴*Ibidem*, pp. 73-74.

³⁵*Ibidem*, pp. 58.

Antonio Sánchez Pereyra

repiteámoslo, formalmente, como parte de su adhesión formal a la teoría marxista, y en esa medida, <<incrustada>> en el esquema más por disciplina partidaria que por coherencia teórico-conceptual.

Emmanuel coloca a la base de la perecuación de la remuneración de los factores la efectiva movilidad de los mismos, con lo cual coincidimos. Para Emmanuel la movilidad o competencia de los factores constituye <<en último análisis, la condición esencial para el funcionamiento de la ley del valor-trabajo>> y resulta evidente <<que los límites de la aplicación de la ley clásica del valor son idénticos a los límites de la concurrencia o movilidad de los factores. Una vez que esos límites se han rebasado la ley deja de funcionar y es la "anterior" de la oferta y la demanda la que puede aplicarse. Los clásicos tenían conciencia de ese hecho y lo proclamaron constantemente>>³⁶. Emmanuel se refiere así de la inmovilidad del factor-trabajo entre oficios específicos: <<si por lo general es lícito que cada quién elija tal o cual beneficio, nadie puede convertirse a voluntad en un gran pintor o inventor, y ninguno puede repetir a su antojo el golpe de suerte del coleccionista que un día se encuentra un timbre raro, o el gambusino que descubre una pepita de oro extraordinaria o un diamante de varios kilates. Entonces la ley arcaica de la oferta y la demanda con todos los refinamientos que le han añadido los economistas del siglo XX: utilidad marginal, curvas de indiferencia, elasticidades de la demanda, etc., llega a ser aplicable>>³⁷. Sin embargo, como para los clásicos, para Emmanuel la inmovilidad internacional de los factores es causa también de la no-aplicabilidad de la ley del valor. Samir Amin por su parte solo otorga validez a la teoría subjetiva del valor para el intercambio precapitalista: <<Las

³⁶*Ibidem*, pp. 49.

³⁷*Ibidem*, pp. 49.

Ley del Valor y Mercado Mundial

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>>. Se trata, como el mismo Amin aclara, de un mundo en el que sin desprestigiar la importancia del comercio lejano, no existe <<especialización internacional>>³⁸.

Por nuestra parte, nos pronunciamos simplemente por la necesidad de aclarar el nexo teórico que existe entre la ley del valor por un lado, y la movilidad de los factores -percepción de las ganancias por el otro. Si esta cuestión continúa <<revolviéndose>> como hasta el momento, no es la ley del valor la que se esta haciendo efectiva en su extensión al intercambio internacional, pues Emmanuel ha retomado acriticamente a Ricardo y no ha resuelto el problema de la conciliación entre ley del valor-percepción de las ganancias sino a costa de subordinar el valor a los precios. Su esquema de transformación internacional peca de un defecto de origen: la incompreensión de la transformación nacional de los valores nacionales a precios de producción nacionales³⁹.

³⁸Amin, S., *El Comercio internacional y los flujos internacionales de capital*, en *Imperialismo y Comercio Internacional*, S. XXI, PyP. No. 24.

³⁹O. Caputo caracteriza la relación entre Emmanuel y Ricardo de la siguiente manera: <<Queremos insistir en el hecho de que Emmanuel no sólo usa la teoría de costos de factores, sino que interpreta incorrectamente a Ricardo en la formulación de las ventajas comparativas viéndola también como una teoría de costos comparativos, con base en costos de factores e interpreta también la movilidad de los factores relacionados con sus remuneraciones>> mientras que en <<Ricardo tanto las ventajas comparativas como la movilidad e inmovilidad de los factores esta relacionada con el valor de las mercancías con base en su teoría del valor-trabajo. Además, la teoría del valor-trabajo de Ricardo -a pesar de sus diferencias- constituye su mayor aporte y ella es desarrollada en una línea crítica a la teoría de los costos de los factores que desarrolló Smith y que revive actualmente Emmanuel. (CAPUTO, O., *Comercio Internacional, Intercambio desigual y NOEI*, en *Investigación Económica*, No. 157, julio-septiembre de 1981, pp. 161-189).

Desde nuestro punto de vista, como ya lo señaláramos, Caputo parece

2.2. CONTRIBUCION PARA LA RECONSTRUCCION DE UNA TEORIA MARXISTA DEL VALOR INTERNACIONAL.

Si algún resultado ha arrojado nuestra exposición crítico-negativa de las distintas versiones sobre el concepto de valor internacional, es el de que toda reconstrucción en positivo en torno a la ley marxista del valor internacional debe retroaerse, en primera instancia, a la tarea de definir la especificidad del concepto marxista del valor, lo cual implica la necesidad de deslindar en este terreno tanto de la versión clásica del mismo así como de la deformación efectuada por Emmanuel de los postulados marxistas. Esta tarea no constituye un ejercicio excesivo sino una necesidad apremiante y elemental, sobre todo si consideramos que la costumbre más generalizada hasta nuestros días ha sido la de emparentar, o más aún, reducir, la teoría marxista del valor a la teoría ricardiana del valor, de suerte que se anula toda la especificidad contenida dentro del aspecto de crítica sobre el cual se levanta la *Crítica de la Economía Política* elaborada por Marx. <<Es opinión dominante el que Marx sea solamente un discípulo, perfeccionador y sucesor de los clásicos>>⁴⁰, se refiere Grossmann al hecho de que comúnmente si alguna aportación original se le reconoce a Marx fue la de extraer, como cualquier otro ricardiano de izquierda, conclusiones socialistas, contenidas ya implícitamente en los textos de Smith y Ricardo, pero que no podían ser explicitadas ni desarrolladas por los autores mismos; es decir, se le reconoce a Marx el haber llevado a las doctrinas clásicas hasta sus

subestimar las <<deficiencias>> del <<mayor aporte>> de Ricardo, su teoría del valor. Tal y como lo hemos expuesto en este trabajo las deficiencias de la teoría de Ricardo se levantan como verdaderos escollos que inhiben la operatividad de su concepto de valor no solo internacionalmente sino incluso nacionalmente. Y aunque si bien es cierto que a Ricardo le debemos la crítica de la teoría smithiana de los costos de producción, no podemos ignorar por otro lado los problemas que enfrenta para fundamentar la formación de la tasa media de ganancia en la ley del valor.

⁴⁰GROSSMANN, Henryk, *Marx, l'economia politica e il problema della dinamica*, Editori Laterza, Napoli, 1971, pp. 29-30.

Últimas consecuencias⁴¹.

Por nuestra parte, en la medida en que es útil a nuestra investigación, abordaremos el problema de la especificidad de la *Crítica de la Economía Política* básicamente en dos aspectos, a nuestro juicio, elementales; a saber: la relación entre valor y valor de cambio (o mejor dicho, entre sustancia del valor y valor de cambio, o precio de mercado), en primer lugar, y la relación entre valor y precio de producción.

Relación valor-valor de cambio según Marx. De hecho, este punto tiene la cualidad de concentrar la diferencia de método que distingue esencialmente, el concepto marxista de valor de su similar clásico, y que constituye el punto nodal de lo que la *Crítica de la Economía Política* tiene, precisamente, de crítica. Dicho en forma sucinta, a Marx le es totalmente ajena la reducción ricardiana del concepto de valor a la mera cantidad de

⁴¹Por su parte Backhaus se refiere así al problema que comentamos: <<Un exámen crítico de la literatura consagrada a *El Capital* muestra que la teoría del valor-trabajo no es allí expuesta o criticada más que de manera groseramente simplificada, es decir, a menudo, completamente deformada. Es así como, sobre todo en la interpretación positivista de Marx, resulta habitual identificar teoría marxista y teoría clásica del valor>>. Y más adelante cita a Schumpeter: <<Para entender verdaderamente su doctrina económica [la de Marx] es necesario, en principio, darse cuenta de que él era, en tanto teórico, un alumno de Ricardo [...] Su teoría del valor es la de Ricardo [...] Los argumentos de Marx son, simplemente, menos pulidos, más prolivos y más "filosóficos", en el peor sentido del término>> (J. SHUMPETER, *Kapitalismus und Demokratie*, citado por Backhaus, Hans Georg, *Diálectica de la forma valor, en Diálectica No. 4*, Año III, Escuela de Filosofía y Letras, UAP, Enero, 1976.

Samuelson, premio Nobel de ciencias económicas, declaraba en 1961, con motivo de su discurso de toma de posesión de la presidencia de la Asociación Americana de Economía: <<...desde la perspectiva de la teoría económica pura, se puede considerar a Karl Marx como un postricardiano menor>> (Citado en DOSTALER, Gilles, *Valor y Precio. Historia de un debate*, Edit. Terra Nora, México, 1980, pp. 9).

Y como complementa Grossmann: <<Pero las cosas no son de otro modo ni siquiera para los socialistas Franz Mehring, Conrad Schmidt y sobre todo Hilferding, el cual no ve en la obra de Marx una lucha y superación, sino al contrario una conclusión "de la economía clásica que inicia son William Petty y encuentra su expresión más elevada en Marx">>; <<También Maurice Dobb no va más allá del punto de vista tradicional. Si en *El Capital* Marx no dió una "motivación" (proof) adecuada a su teoría del valor, ello derivaría del hecho de que no se trata de una teoría nueva o desconocida "Marx adoptó un principio que formaba parte de la vieja tradición de la economía política clásica", "La diferencia esencial entre Marx y la economía política clásica reside por lo tanto en la teoría del plusvalor">> (DOBB, Maurice, *Political Economy and Capitalism*, citado por GROSSMANN, Henryk, *op. cit.*, pp. 29-30).

tiempo de trabajo que contienen las mercancías. Para Marx el valor de cambio de una mercancía, la relación de intercambio o la proporción en la que una mercancía se intercambia por otra no se resuelve remitiéndose a la cantidad de trabajo que consumió la producción de cada una de ellas. El valor de cambio o *precio de mercado* (esta última acepción del concepto según el Tomo III) no es idéntico a la cantidad de trabajo. La propuesta propiamente marxista del problema del valor esta constituida por la siguiente tríada de conceptos: sustancia del valor (*Wertsustanz*), Magnitud del valor (*Wertgrösse*) y forma del valor (*form des werths*).

La función específica que Marx confiere a cada uno de estos elementos puede comprenderse solamente partiendo de la también específica metodología que Marx introduce en su estudio sobre el valor. Esta particular metodología no es otra sino, dicho brevemente, la reflexión sobre el tipo de *sociedad* que esta a la base de las categorías económicas que se investigan. O dicho de otro modo, para Marx, el valor son las *relaciones sociales de producción* que adopta un tipo peculiar de organización social, la sociedad mercantil. La especificidad del concepto marxista del valor solo se rescata pues, concibiendo la especificidad de las relaciones de producción de una sociedad históricamente determinada. Antes que la <<cantidad de trabajo>>, para Marx lo más importante es la <<forma-social>>⁴², la organización social

⁴²A I. Illich Rubín (*Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Edit. S. XXI, PyP No. 53, México) debemos una interpretación en la que la rigurosidad teórica compete con la sencillez de su exposición. Para Rubín, la teoría económica marxista parte de una formulación metodológica totalmente nueva, a su decir, del método <<sociológico>> o <<histórico-sociológico>> que comprende a la economía capitalista como una de varias formas sociales de producción, o lo que es lo mismo, en donde el énfasis esta puesto en las relaciones de producción que los hombres establecen para efectuar su proceso de producción y reproducción social en tanto que relaciones histórico-particulares. Y como la característica específica de las relaciones de producción mercantil-capitalistas consiste en el que éstas no son gestionadas directamente por los propios hombres sino que se establecen a través de relaciones entre productos del trabajo, vale decir, en la medida en que se trata de relaciones de producción *cosificadas*, la cuestión de la <<forma social>> específicamente capitalista se transforma en la cuestión de la forma o función extraordinaria que asumen las *cosas*, las *mercancías*. Por <<forma social>> de las cosas, Marx entiende la *función* que adquieren en tanto que <<portadoras>> de relaciones

que incuba la <<forma-valor>> (Wert-form).

La teoría de la <<forma-social>> específicamente capitalista, es decir, la teoría de la *cosificación* es el núcleo central de la teoría del *fetichismo de la mercancía*, de la cual se desprende la perspectiva <<crítica>> de la economía política clásica, en la medida en que es crítica de la a-historicidad sobre la cual se levanta aquella. La teoría del fetichismo ha sido considerada como una teoría independiente, que no tiene relación interna con el cuerpo de la teoría económica de Marx, como un agregado místico-exótico⁴³, cuando en realidad constituye, como lo expresa Rubin, la base de todo el sistema económico de Marx y en particular de su teoría del valor. Es en el apartado cuarto del capítulo primero del Tomo I de *El Capital* en donde se exponen las condiciones o presupuestos que fundamentan la existencia de algo así como el objeto-fetichismo que es la mercancía, del objeto con la cualidad supranatural de socializar a la comunidad, esto es, el *valor*, y es precisamente sobre la base de esta teorización que puede comprenderse como relaciona Marx el *valor o sustancia del valor*, con el valor de cambio o precio. El Valor, o la <<forma-valor>> (Wert-form) en tanto <<forma social>> adherida al objeto esta constituida por la *sustancia, magnitud y forma del valor*. Lo que para Ricardo es el *valor*, la cantidad de trabajo *individualmente* objetivada que ha de expresar o actualizar en el *mercado*, en la <<forma del

de producción entre los hombres, y por valor entiende precisamente esta forma social cósmica. Es así entonces que las categorías económicas de Marx (Valor, Forma-equivalente, forma del valor, dinero, capital, etc.) expresan diferentes relaciones de producción entre las personas que se hacen efectivas mediante diferentes formas o funciones sociales de las cosas.

⁴³De ahí se desprende el profundo desconocimiento de la teorización de Marx sobre el <<valor de cambio>>, <<forma del valor>> o <<expresión del valor>>. <<Los argumentos que Böhm-Bawerk o Schumpeter intentan desacreditar como "juegos de prestidigitación dialécticos" o como "filosóficos" se hallan principalmente en el estudio de la *forma del valor*. Cuando se menciona su existencia, se da cuenta de ella sin comprenderla o sin comentarla. La incompreensión de los exégetas es tanto más sorprendente cuanto que Marx, Engels y Lenin han insistido reiteradamente acerca de la importancia eminente del análisis de la forma de valor>> (BACKHAUS, op. cit.).

valor>> (form des werths) o valor de cambio su carácter socialmente necesario. Marx no se pronuncia unilateralmente por la sustancia del valor identificándola con el Valor en cuanto tal (Ricardo), ni por la forma del valor o valor de cambio, en tanto que entidad autónoma y autosuficiente (Bailey)⁴⁴.

La unidad, o mejor dicho la unidad <<dialéctica>>, sustancia del valor-valor de cambio es una unidad contradictoria en la que como ya lo hemos señalado, la asocialidad típicamente mercantil se manifiesta o se refleja como inadecuación entre valores y precios (o entre sustancia del valor y valor de cambio), pero no sólo se refleja pasivamente sino que dicha inadecuación es el mecanismo corrector de la desproporción o inadecuación entre valores -como sustancia- y precios -como expresión del valor-. El carácter socialmente necesario de la infinidad de objetivaciones o <<sustancias>> de valor individuales se expresa solamente en el mercado, el grado de socialidad de cada una de ellas se conoce, y en esa medida, interioriza la <<necesidad social>> solo hasta ese momento, por lo que la ley del valor es una ley tendencial, una ley dinámica, en movimiento. El que el valor de cambio o precio de mercado se corresponda inmediatamente con la sustancia del valor o cantidad de trabajo resulta ser más bien la excepción. El que los productos se vendan por las cantidades de trabajo en ellas contenido es sólo la tendencia resultante de la promediación de las oscilaciones de los precios de mercado, es la tendencia que subyace a la infinidad de actos de intercambio, que constantemente somete y direcciona a los precios hacia su adecuación con el valor. La ley del valor

⁴⁴<<Ni "fenomenista" ("valor es valor de cambio") ni inmanentista" ("valor es sustancia valiosa") el discurso crítico de Marx trasciende esta contraposición y descubre el carácter biplanar y procesual de la constitución del valor>> (ECHEVERRÍA, Bolívar, *El discurso crítico de Marx*, Edit. Era, México, 1986, pp. 92).

Y si enfatizamos la similitud que existe entre la postura de Bailey y la escuela neoclásica más bien sucede que <<la diferencia que hay entre Ricardo y Marx es mayor que la que hay entre Ricardo y los neoclásicos. Aquel suprime la circulación. Estos suprimen la producción>> (MANCHON, Federico, *op. cit.*, pp. 41).

valor>> (form des werths) o valor de cambio su carácter socialmente necesario. Marx no se pronuncia unilateralmente por la sustancia del valor identificándola con el Valor en cuanto tal (Ricardo), ni por la forma del valor o valor de cambio, en tanto que entidad autónoma y autosuficiente (Bailey)⁴⁴.

La unidad, o mejor dicho la unidad <<dialéctica>>, sustancia del valor-valor de cambio es una unidad contradictoria en la que como ya lo hemos señalado, la asocialidad típicamente mercantil se manifiesta o se refleja como inadecuación entre valores y precios (o entre sustancia del valor y valor de cambio), pero no sólo se refleja pasivamente sino que dicha inadecuación es el mecanismo corrector de la desproporción o inadecuación entre valores -como sustancia- y precios -como expresión del valor-. El carácter socialmente necesario de la infinidad de objetivaciones o <<sustancias>> de valor individuales se expresa solamente en el mercado, el grado de socialidad de cada una de ellas se conoce, y en esa medida, interioriza la <<necesidad social>> solo hasta ese momento, por lo que la ley del valor es una ley tendencial, una ley dinámica, en movimiento. El que el valor de cambio o precio de mercado se corresponda inmediatamente con la sustancia del valor o cantidad de trabajo resulta ser más bien la excepción. El que los productos se vendan por las cantidades de trabajo en ellas contenido es sólo la tendencia resultante de la promediación de las oscilaciones de los precios de mercado, es la tendencia que subyace a la infinidad de actos de intercambio, que constantemente somete y direcciona a los precios hacia su adecuación con el valor. La ley del valor

⁴⁴<<Ni "fenomenista" ("valor es valor de cambio") ni inmanentista" ("valor es sustancia valiosa") el discurso crítico de Marx trasciende esta contraposición y descubre el carácter biplanar y procesual de la constitución del valor>> (ECHEVERRÍA, Bolívar, *El discurso crítico de Marx*, Edit. Era, México, 1986, pp. 92).

Y si enfatizamos la similitud que existe entre la postura de Bailey y la escuela neoclásica más bien sucede que <<la diferencia que hay entre Ricardo y Marx es mayor que la que hay entre Ricardo y los neoclásicos. Aquel suprime la circulación. Estos suprimen la producción>> (MANCHON, Federico, *op. cit.*, pp. 41).

Ley del Valor y Mercado Mundial

subyace y subordina a la ley de la oferta y la demanda, que por sí misma carece de sentido y es una mera tautología. Pero también sucede que la ley del valor se <<hace valer>> y se expresa a través de la ley de la oferta y la demanda a través de los vaivenes aparentemente arbitrarios y accidentales de los precios en el mercado. Ahora bien, la ley del valor aunque intangible, es una ley que se impone con la fuerza de una ley en la medida en que es la ley de la reproducción social en su configuración mercantil, es decir, se impone con la fuerza de la *necesidad*, de la necesidad inmanente de cualquier tipo de sociedad de reproducirse, en otras palabras, de adecuar la producción y el consumo, de distribuir racionalmente la totalidad del trabajo social disponible entre los diversos miembros de la sociedad.

En este sentido es que la reducción de la teoría marxista del valor a la teoría de Ricardo equivale a reducir el valor de cambio o forma del valor a la mera sustancia del valor y con ello anular la función del valor de cambio así como el de la contradicción entre valores y precios.

Tanto la posición de Ricardo y la de Bailey consistieron en abordar una contradicción anulando uno de sus polos, y por esa vía anulando la contradicción misma. Y la contradicción es la esencia de la teoría marxista del valor.

Ahora bien, toda esta cuestión podría parecer, en efecto, <<especulativa>>, a no ser de que en ella esta contenida un modo de entender lo propiamente *cuantitativo*, la *magnitud del valor*. Si para Ricardo la ley del valor es el respeto irrestricto del intercambio de equivalentes, en Marx la magnitud del valor, el razonamiento <<cuantitativo>> esta basado en un razonamiento <<cualitativo>> radicalmente diferente. La magnitud del valor que el intercambio <<reconoce>> no esta ajustada, en términos estrictos y de equivalencia, a la cantidad de trabajo efectivamente contenida en los productos sino en función de la adecuación entre producción y consumo, esto es, en función de las

necesidades de reproducción en general, lo cual es, como veíamos, el trasfondo de la no correspondencia entre valores y precios.

Relación entre valor y precio de producción. El *precio de producción* caracteriza a la competencia específicamente capitalista en la medida en que responde ya no solamente a las necesidades de reproducción, sino que satisface dichas necesidades siempre y cuando la reproducción mercantil en general sirva de vehículo y este subordinada a la necesidad primordial del sistema capitalista: la acumulación de capital. Y como esta última se alimenta de la maximización de la ganancia la circulación mercantil debe también estar subordinada a las necesidades de la reproducción del capital, debe por tanto, posibilitar un requisito fundamental para que la acumulación se desarrolle: generalizar una tasa media de ganancia. Esto es así, toda vez que el sistema requiere de un mecanismo distribuidor del plusvalor socialmente generado que haga llegar en la esfera de la circulación, o lo que es lo mismo, de la <<realización>>, masas de plusvalor hacia aquellas ramas de la producción que en virtud de su elevada composición orgánica de capital, y por tanto, bajo nivel de capital variable cuentan con una base individual de explotación reducida en comparación con las ramas de baja composición orgánica, pero que son las que en términos sociales están apuntalando el desarrollo generalizado de la explotación y la acumulación social al constituirse en puntales del desarrollo de las fuerzas productivas, fundamento material del plusvalor relativo. El precio de producción es precisamente aquel que garantiza una distribución proporcional de la ganancia, proporcional en relación a la magnitud de capital desembolsado.

Si el valor es el eje de las oscilaciones de los precios de mercado en una sociedad mercantil simple, pues representa la magnitud de trabajo socialmente necesaria, en la sociedad capitalista el *precio de producción* hace las veces del valor de la sociedad mercantil-capitalista, pues es el eje de las

Ley del Valor y Mercado Mundial

oscilaciones de los precios de mercado en aras de homogeneizar, tendencial y ponderadamente, las tasas de ganancia.

El valor de mercado, el valor de la sociedad mercantil simple, se configura al interior de cada rama de la producción, pues es al interior de cada rama donde se define una parte de lo que constituye el tiempo de trabajo socialmente necesario; esto es, el tiempo de trabajo promedio o la capacidad media que la elaboración de un valor de uso particular requiere. Se trata de una competencia *intra-ramal*, es decir, una competencia que se establece entre los productores de un mismo producto. Ahora bien, el valor del mercado de cada rama, o la definición del tiempo de trabajo socialmente necesario de la producción específica de una rama, también se define a partir de la necesidad o demanda social que el conjunto de la sociedad ejerce sobre el producto total de la rama. Así, el valor de mercado de cada rama (el tiempo de trabajo socialmente necesario), incluye tanto la promediación de la capacidad media así como su grado de adecuación con el consumo de la sociedad en general. Se trata de un valor que tiene vigencia al interior de cada rama. En cambio, el precio de producción es producto de la competencia *inter-ramal*, dado que para el capital la producción de valores de uso no constituye un fin en sí mismo y solo cuenta el grado de valorización que cada ramo de la producción ofrece. Se trata de una competencia entre las distintas ramas a través de las cuales el capital se moviliza con la única intención de elevar su rentabilidad. El resultado tendencial es la conformación del precio de producción y la perecuación de las ganancias. De manera pues, que el tiempo de trabajo socialmente necesario que representa el precio de producción es aquel que incluye la ganancia media, esto es, la magnitud de valor que es considerada como socialmente necesaria es aquella que asume la tendencia a distribuir de modo equitativo entre los distintos capitalistas una ganancia proporcional a la magnitud del capital invertido.

En definitiva, en la sociedad capitalista coexisten ambos tipos de competencia: la intra-ramal (Valor Medio de Mercado) y la inter-ramal (precio de producción); solo que ésta segunda mantiene una primacía sobre la primera, esto es, la determinación de lo que es socialmente necesario al interior de cada rama, la magnitud de valor que efectivamente es reconocida como socialmente necesaria en cada rama esta supeditada a la formación del precio de producción y la tasa media de ganancia, y la movilidad de los factores se encarga de ello. Esto es, la movilidad del capital hacia las ramas de menor composición orgánica de capital, y por ende, de mayores tasas de ganancia alterará a tal grado la correlación interna de dicho ramo entre su valor medio de mercado y su precio de mercado por la sobreoferta de mercancías que produce la saturación de capitales en dicho ramo, que el precio de mercado tenderá a desplazarse y ubicarse en correspondencia con el valor de los productores más eficientes, aquella que producen con menos tiempo de trabajo, al interior del ramo, lo cual implica que no tendrá vigencia la media social del ramo sino que se reconocerá el que está por debajo del mismo, el precio de producción estará por debajo del valor. De suerte, las ganancias realizadas por este sector de la economía serán reducidas al nivel medio de ganancia, punto en el cual cesarán los flujos de capital hacia ese sector.

Sin embargo, antes de seguir avanzando en la exposición en positivo, finalicemos nuestro <<ajuste de cuentas>> con la teoría del valor de Ricardo. Como puede verse, la ley del valor en Marx no es el cumplimiento de la equivalencia irrestricta sino que, por el contrario, es la constatación de la función social que desempeña dentro de una sociedad mercantil y mercantil-capitalista la inadecuación entre valores y *precios de mercado* y valores y *precios de producción*. Dicha inadecuación es una contradicción que forma parte de la explicación misma y que Marx resuelve de dos maneras: en primer lugar, la inadecuación es simultáneamente la forma en la que tendencialmente se reestablece

Ley del Valor y Mercado Mundial

la adecuación, es decir, en la que los precios son obligados a corresponderse con los valores, y en segundo lugar, la adecuación valores y precios, y valores y precios de producción existe constantemente pero a nivel social o global, vale decir, la sumatoria de la totalidad de los precios, identidad social que se explica a nivel individual mediante las *transferencias de valor*, categoría que, al parecer, no existe en Ricardo. Lo que a nivel individual representa una <<realización>> inferior al valor objetivado tiene su contraparte en la <<realización>> superior al valor objetivado de otro productor. A nivel individual se registran transferencias de valor, a nivel social, independientemente de la distribución a nivel individual, los valores son siempre iguales a los precios⁴⁵.

Y en definitiva, en lo que aquí nos concierne, la tasa media de ganancia y los precios de producción no suponen intercambios de equivalentes, sino por el contrario, suponen, precisamente, intercambios de no-equivalencia, las constantes *transferencias de valor*, de suerte que la no-equivalencia opera ya en el interior de una nación y es connatural a la existencia misma del precio de producción.

⁴⁵Engels en su prólogo al tomo III, es decir, al tomo en el que esta dada la <<solución>> al <<problema de la transformación>>, hace un recuento de las distintas propuestas de solución de quienes atendieron a su exhortación planteada en el Tomo II. Retomamos aquí la referencia a Wilhelm Lexis, de quien dice, <<encara el problema, aún cuando no quiere darle una solución directa>>. De Lexis, Engels cita lo siguiente: <<La solución de esa contradicción (entre la ley del valor de Ricardo-Marx y la tasa media de ganancia) resulta imposible si se consideran *aisladamente* las diversas variedades de mercancías, y si su valor ha de ser igual a su valor de cambio, y éste a su vez igual o proporcional a su precio>>. Según él, tal solución solo es posible si se <<abandona la medición del valor, según el trabajo para los diversos tipos de mercancías, y sólo se tiene en cuenta la producción de mercancías en forma *global* y la distribución de las mismas entre las clases globales de capitalistas y de los obreros... los miembros de la clase capitalista se distribuyen entonces ese plusvalor global, no en arreglo al número de obreros que emplean, sino en proporción a la magnitud de capital aportada por cada cual>>; y aunque Engels se refiere a la respuesta de Lexis como insuficiente dado que <<aquí el problema no se resuelve ni remotamente>>, tiene la virtud de que <<...en general se halla *planteado* con corrección, aunque de una manera laxa y superficialmente>>. Nosotros retomamos la cita solo para apoyar el <<planteamiento correcto>>, la perspectiva de totalidad.

Desde nuestro punto de vista, la teoría del valor en tanto que teoría cuya categoría central es la del *trabajo abstracto*, en la que la infinita diversidad que representa el plano del valor de uso y el trabajo concreto (diversidad de oficios, diversidad de grados de calificación laboral) es *reducida* a un mero coágulo indiferenciado y homogéneo de tiempo de trabajo en general, de gasto de energía en general sin especificación alguna más que lo *cuantitativo*, permanece como una teoría *incompleta* hasta que no se opere una reducción significativa: la del tiempo de trabajo *nacionalmente* necesario en tiempo de trabajo *universalmente* necesario⁴⁶. Lo *nacional* es aún un resabio de especificidad concreta, es el tiempo de trabajo abstracto de una nación, con las características peculiares, el grado de desarrollo de las fuerzas productivas de un país.

A diferencia de Ricardo nuestro punto de partida, no es la cuestión sobre la operatividad o no de la ley del valor en el ámbito internacional, en primer lugar, porque no condicionamos la vigencia de la ley del valor a la existencia de la ley de la equivalencia, sino como hemos explicado, entendemos el funcionamiento de la ley del valor como el funcionamiento de mecanismos de transferencias de valor; y en segundo lugar, sin ser esto una petición de principio, partimos de la operatividad de la ley del valor a nivel internacional como un dato de hecho,

⁴⁶<<El desarrollo de la producción capitalista crea un nivel medio de sociedad burguesa, y por tanto un nivel medio de temperamento y disposición de ánimo en los pueblos más variados. Esta tan realmente cosmopolita como la cristiandad. Por eso la cristiandad es, también, la religión especial del capital. En ambos solo cuentan los hombres... en abstracto>>. Y <<...sólo el comercio exterior, el desarrollo del mercado hasta convertirse en mercado mundial hace que el dinero se desarrolle hasta transformarse en dinero mundial, y el trabajo abstracto en trabajo social. La riqueza, el valor, el dinero abstracto, y por lo tanto el trabajo abstracto, se desarrollan en la medida en que el trabajo concreto se convierte en una totalidad de distintos modos de trabajo que abarcan el mercado mundial. La producción capitalista se basa en el valor, o en la conversión del trabajo encarnado en el producto en trabajo social. Pero esta solo es posible sobre la base del comercio exterior y el mercado mundial. Esta es al mismo tiempo la condición previa y el resultado de la producción capitalista mundial>> (MARX, C., *Teorías sobre la plusvalía*).

Ley del Valor y Mercado Mundial

como un fenómeno que en la mera existencia de intercambios internacionales constata empíricamente que lo que se está intercambiando es una diversidad de trabajos, y por tanto de valores nacionales que se expresan en precios mundiales únicos. Así como la reducción del trabajo complejo-calificado a trabajo simple es un dato indudable por el mero hecho de que en la realidad observamos que se intercambian mercancías que contienen trabajo de los grados de calificación más dispares y cualitativamente incommensurables entre sí, ante lo cual deducimos que el trabajo complejo es un múltiplo del trabajo simple, así también el mero hecho de que las mercancías de diferentes países se intercambian, quiere decir que los valores nacionales están siendo forzosamente correlacionados.

Nuestra propuesta para abordar el problema de la reducción del trabajo nacionalmente necesario al trabajo universalmente necesario procede en retomar los dos tipos básicos de concurrencia que Marx supone en el esquema de transformación de valores en precios de producción en su capítulo 10 del tomo III de *El Capital*: primero, la competencia *intra-ramal*, la que reduce los distintos valores individuales a un valor promedial único al interior de cada rama; y en segundo lugar y en primacía sobre el primer tipo de concurrencia, la específicamente capitalista, esto es, concurrencia que se ordena en torno al precio de producción y cuyo objetivo es la consecución de la ganancia media.

De Román Rosdolsky⁴⁷ retomamos este proceder metodológico. En el apéndice titulado <<Sobre la apreciación crítica de la teoría marxiana del salario>> encontramos una reflexión sobre el intercambio desigual ordenada sobre la base de éstas dos

⁴⁷ROSDOLSKY, Román, *Génesis y Estructura de El Capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, S, XXI, México, 4ta edición, 1984, pp. 345-346.

Antonio Sánchez Pereyra

conurrencias⁴⁸. Para Rosdolsky se trata de un intercambio desigual que no alude a las <<colonias y semicolonias *in sensu stricto* sino a países que si bien pueden ser políticamente "independientes" son, no obstante, económicamente explotados por determinadas potencias capitalistas>>, es decir, <<...se trata de una explotación que no necesita servirse de ningún tipo de medio de presión político y que, más aún, ni siquiera es intencional, sino simplemente se consume en virtud de las leyes económicas vigentes en el capitalismo>>, y no hablamos de otra ley sino <<En primer término, de la ley del valor>>.

La primera fuente de intercambio desigual proviene de las diferencias nacionales de *intensidad* y *productividad* del trabajo, diferencias que involucran a todos los productores de un mismo tipo de producto. En segundo lugar, Rosdolsky cita a Grossmann y Otto Bauer, para quienes el intercambio desigual proviene de la diferente composición orgánica de los capitales y de las consecuencias que derivan de la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancias en el comercio internacional⁴⁹.

⁴⁸ Hay que decir, sin embargo, que esta interpretación del texto de Rosdolsky es nuestra. En efecto, no existe en él mención alguna de los dos tipos de competencia a los que hacemos referencia, tan sólo menciona dos formas de fundamentar el intercambio desigual, que a nuestro juicio, se ajustan a esta descripción de competencia biplanar.

⁴⁹ ROSDOLSKY, R., *op. cit.*, pp. 346. F. MANCHON, se refiere así al problema <<Tanto para la determinación del valor como para la determinación del precio de producción tiene en cuenta la competencia de productores -intraramal- y la de capitales -intraramal-. Ambas formas se dan a nivel mundial.>> (MANCHON, F., *op. cit.*, pp. 52).

2.2.1. CONSIDERACIONES SOBRE LA CONCURRENCIA INTRA-RAMAL A NIVEL MUNDIAL.

La competencia mundial en torno a un mismo tipo de producto, esto es, la competencia entre los productos de distintos países de una misma rama define, en la medida en que se trata de una competencia intra-ramal, un valor medio de mercado *mundial*, es decir, un tiempo de trabajo para la producción de determinados productos socialmente necesario, o lo que es lo mismo, *promedialmente* necesario, y en este caso, *universalmente* necesario. El mercado efectúa permanentemente una reducción de los distintos tiempos de trabajo *individuales* (y lo individual es aquí el tiempo de trabajo *nacionalmente* necesario) a un tiempo de trabajo único, el socialmente necesario. El mercado solo <<reconoce>> como socialmente válido la capacidad media, al tiempo de trabajo medio que insume la producción de determinado producto. Por otra parte, hay que aclarar que esta media no proviene de una simple promediación aritmética sino de una promediación *ponderada*, por lo que la media que efectivamente termina por imponerse no siempre coincide con la media aritmética sino que se corresponde con el tiempo de trabajo *mayoritariamente* necesario, es decir, es el tiempo de trabajo que la mayoría de productores insumen, el que hegemoniza el mercado y lo hace, precisamente, mediante la presencia mayoritaria de las *cantidades* de mercancías. Los productores que están por debajo de esta media, es decir, aquellos que insumen menos tiempo del mayoritariamente necesario realizarán en el mercado una ganancia extraordinaria, mientras que los que están por encima de la media sufrirán una <<desvalorización>> de sus mercancías, realizarán en el mercado solo la parte socialmente necesaria de la totalidad de su trabajo objetivado. Ahora bien, sucede que, por otro lado, el <<reconocimiento social>> que efectúa el mercado sobre un tipo de industria esta determinado, en segundo lugar, por el grado de adecuación de la producción de esta rama con el conjunto de las

necesidades sociales, esto es, el consumo social, el cual se expresa en la demanda social sobre la producción de esta industria. De suerte que el valor de mercado se corresponderá con el precio de mercado, esto es, con el precio que efectivamente rige en el mercado, si y solo si, la oferta de este producto es idéntica con su demanda. Si por el contrario, no existe dicha identidad tampoco habrá identidad entre valor de mercado y precio de mercado, sino que, en el caso de que la oferta sea excesiva los precios de mercado tenderán a bajar ubicándose en torno al tiempo de trabajo que requieren los productores individuales más capaces, es decir, el menor tiempo de trabajo. Esta es la manera como el mercado hace saber a los productores de dicha rama que su producción es excesiva: solo aceptando o limitando una parte del tiempo de trabajo social medio de esa rama. En este caso incluso productores medios verán <<depreciado>> el valor de sus mercancías por la <<subestimación>> del mercado, mientras que los productores menos capaces sufrirán pérdidas redobladas, hasta el punto de poner en riesgo su permanencia en el mercado y en la producción. Lo contrario puede deducirse en el caso de una oferta que esta por debajo de la demanda, pues ocurre que los valores medios son <<sobrestimados>>, ubicándose en torno al tiempo de producción de los productores más ineficientes. En conclusión: el Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario al interior de cada rama es la síntesis de la capacidad media ponderada y de la demanda social sobre ese sector de la economía.

¿Cómo puede ser trasladado este esquema al mercado mundial?, Al respecto Marx es lo suficientemente explícito en el capítulo XX del Tomo I (<<Diversidad Nacional de los Salarios>>):

<<En el mercado mundial, la jornada nacional de trabajo más intensa no sólo cuenta como jornada laboral de mayor número de horas, como jornada mayor en cuanto a la extensión, sino que la jornada nacional de trabajo más productiva cuenta como más intensa, siempre y cuando la nación más productiva no se vea forzada por la competencia a reducir a su valor el precio de venta de la mercancía. La jornada nacional de trabajo más intensa

Ley del Valor y Mercado Mundial

y más productiva, pues, en términos generales se representa en el mercado mundial en una expresión dineraria más alta que la jornada nacional de trabajo menos intensa o productiva>>. En la 3era y 4ta ediciones se lee lo siguiente: <<En todos los países prevalece cierta intensidad media del trabajo, por debajo de la cual este, en la producción de una mercancía, consume más tiempo que el socialmente necesario y no cuenta, por ende, como trabajo de calidad normal. Sólo un grado de intensidad que se eleva por encima de la media nacional modifica, en un país dado, la medida del valor por la mera duración del tiempo trabajo. No ocurre lo mismo en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los diversos países. La intensidad media de trabajo varía de país a país: aquí es mayor, allá menor. Esta medias nacionales, pues, conforman una escala cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. En comparación, por tanto, con el trabajo nacional menos intenso, el más intenso produce más valor en el mismo tiempo, valor que se expresa en más dinero>>.

<<Pero la ley del valor, en su aplicación internacional, se ve más modificada aún por el hecho de que en el mercado mundial el trabajo más *productivo* cuenta así mismo como trabajo más intenso, siempre y cuando la nación más productiva no se vea forzada por la competencia a reducir a su valor el precio de venta de su mercancía>>.

<<En la misma medida en que se va desarrollando en un país la producción capitalista, también se elevan en él, por encima del nivel internacional, la intensidad y la productividad nacionales del trabajo. Las diversas cantidades de mercancías del mismo tipo, producidas en países diferentes en el mismo tiempo de trabajo, tienen por consiguiente valores internacionales desiguales, que se expresan en precios diferentes, o sea en sumas de dinero que difieren según los valores internacionales>>.

Nuestra interpretación de este pasaje es la siguiente. En primer lugar, podemos considerar a la intensidad y a la

productividad como dos fenómenos que aunque diferentes son paralelos. Una jornada laboral más intensa objetiva más valor porque implica mayor desgaste de energía. Es un desgaste de energía que en vez de extenderse en el tiempo se concentra en una jornada laboral más corta. Por el contrario, la productividad del trabajo es la reducción del desgaste de energía laboral. El incremento en la productividad es sinónimo de una producción de una cantidad mayor de productos con menos <<costo>> de trabajo. La *intensidad* es mayor desgaste y la *productividad* menor desgaste: ¿Cómo es que se combinan?. Todo incremento en la productividad hace uso de una tecnología que exige mayor atención, un gasto de energía laboral sostenido y en ocasiones de mayor grado de calificación. La máquina es la base material que posibilita y exige la jornada laboral más intensa. Por eso es caso típico de dicha combinación es el de una industria que al interiorizar el desarrollo de las fuerzas productivas, la automatización expulsa mano de obra (reduce la cantidad de trabajo necesaria) pero, por otro lado, somete a los obreros en activo a un mayor grado de intensificación laboral. El diferencial favorece a la reducción del tiempo de trabajo global, es decir, si le restamos al ahorro en trabajo que representa el incremento de la productividad y la reducción de mano de obra, el *gasto* incrementado de trabajo debido a la intensificación de la jornada laboral, tendremos que con todo la tendencia favorece a la reducción, en términos globales, del tiempo de trabajo.

En segundo lugar, creemos que, como acabamos de explicar en nuestra exposición sobre la determinación del valor de mercado, la intensidad y productividad media nacional que menciona Marx, no excluye el hecho de que al interior de cada nación existan productores individuales que divergan de esta media. Lo que ocurre es que existe una tendencia hacia la *homogeneización* nacional de la productividad e intensidad laborales. Esta tendencia hacia la homogeneización produce, y es producto a su vez, diferencias en productividad e intensidad relativamente reducidas en contraste con las diferencias en productividad e

Ley del Valor y Mercado Mundial

intensidad que prevalecen en el mercado mundial. <<En el plano de un mercado cerrado, es una abstracción referirse a la identidad de los trabajos abstractos simples y de intensidad media desde el punto de vista de la creación de valor. Pero es una abstracción concreta para la caracterización de tal sociedad, porque tal es la tendencia>>⁵⁰.

En cambio, en el mercado mundial, como dice G. Pereira <<los abismos de diferencia en el desarrollo de las fuerzas productivas... no tiene punto de comparación con lo que sucede en un mercado capitalista cerrado>>⁵¹, por lo que debe considerarse que aquí las diferencias en intensidad y productividad son relativamente mayores pues los niveles de desarrollo son mucho más dispares y que de existir una tendencia hacia la homogeneización ésta es mucho más lenta. En el mercado mundial se dejan sentir los efectos del monopolio industrial que mantienen los países desarrollados respecto de los países subdesarrollados. La posición que ocupan los países desarrollados en tanto bloque respecto de los países subdesarrollados es similar a la posición que ocupaba Inglaterra en el S. XIX: Engels se refería a Inglaterra como el <<taller industrial del mundo>>, situación que según Marx derivaba en el <<sojuzgamiento y la explotación comercial de las clases burguesas de las distintas naciones europeas por Inglaterra, el déspota del mercado mundial>>⁵².

La disparidad en el grado de desarrollo de los distintos países se manifiesta en el hecho de que un mismo tiempo de trabajo, una jornada laboral de la misma magnitud objetiva

⁵⁰PEREIRA, Gonzalo, *Relaciones internacionales de producción, ley del valor y distribución social del trabajo en el mercado mundial*, S. XXI, México, 1985, pp. 113.

⁵¹Considérese aquí la objeción de Emmanuel y Amin a este argumento: las ramas exportadoras de los países subdesarrollados son altamente competitivas.

⁵²MARX, C., *Trabajo Asalariado y Capital*, en obras Escogidas Tomo I, Edit. Progreso, Moscú, 1974, pp. 154.

valores diferentes. La misma jornada laboral de un obrero inglés se reparte en una cantidad de productos mucho mayor que la jornada laboral de un obrero chino. La mercancía inglesa contiene así menos valor que la mercancía china, por lo tanto, la primera <<desvaloriza>> a la segunda⁵³.

Hay que aclarar, sin embargo, que la productividad-intensidad media no se define tampoco mediante una simple promediación aritmética, sino que interesa conocer aquí la correlación cuantitativa. La capacidad media es la capacidad con mayor presencia en el mercado. Ahora bien, suele suceder que el país que inunda el mercado mundial con sus mercancías es el más productivo, el que, obviamente, produce más. Sin embargo, la mercancía inglesa no <<des-valorizará>> a la mercancía china si la producción de este último país es imprescindible en el mercado mundial.

Para Rosdolsky el resultado de las distancias entre los niveles de productividad e intensidad nacionales <<...es que entre diversas naciones tiene lugar un intercambio desigual de modo que, por ejemplo, [y cita a Marx en las *Teorías de la Plusvalía*]: "se intercambian tres días de trabajo de un país por uno de otro país [...] o bien, la misma relación que existe dentro de un mismo país entre el trabajo calificado, complejo y el trabajo simple, no calificado, puede existir entre las jornadas de trabajo de diversos países. En ese caso, el país más rico explota al más pobre (incluso si este último gana con el intercambio)>>, pues [ahora la cita proviene del Tomo III de *El Capital*] "exactamente lo mismo que el fabricante que utiliza un

⁵³<<En efecto, si el trabajo no tiene validación como trabajo social más que en el cambio, las mercancías producidas con mayor productividad del trabajo <<desvalorizan>> a las mercancías idénticas producidas con menor productividad y, al hacerlo desvalorizan el trabajo cosificado en ellas. Es algo similar al caso analizado por Marx en la formación del valor comercial de un mercado cerrado: el valor comercial de una mercancía que corresponde al trabajo socialmente necesario para su producción "desvaloriza" al trabajo de menor productividad que produce la mercancía con un mayor valor que el socialmente necesario, el mercado reduce el mayor valor al medio e iguala un mayor tiempo de trabajo con uno menor>> (PEREIRA, G., *op. cit.*, pp. 115).

nuevo invento antes de generalizarse [...] valoriza como plusvalor la fuerza productiva específicamente más elevada del trabajo que ha empleado", es decir que logra ganancias adicionales. Sólo que en este caso las ganancias extraordinarias no son transitorias, como en el caso del fabricante individual, sino de índole duradera. De esa manera, el país rico obtiene materias primas y productos que, si tuviera que producir en su propio territorio, le saldrían muchísimo más caros a él mismo, con lo cual queda liberado de todas las desventajas de su situación geográfica, etc. No necesitamos explicar la pérdida que constituye este intercambio desigual para el país más pobre, que de este modo debe obsequiar permanentemente una parte de su trabajo nacional>>⁵⁴.

Es el terreno de la concurrencia intra-ramal donde se impone la égida del *plusvalor extraordinario* pues es en contra de los competidores del mismo tipo de producto a los que el poseedor de la <<tecnología de punta>> cobra su cuota de transferencia de plusvalor. Quedaría pendiente un balance estadístico sobre el peso relativo que tiene este tipo de intercambio desigual derivado de la concurrencia intra-ramal en el comercio entre países desarrollados y en el comercio entre éstos y los subdesarrollados. Es de suponerse que en una <<guerra comercial>> entre países desarrollados el monopolio de la técnica más adelantada por parte de un país reditua en transferencias de valor provenientes de sus competidores también desarrollados. Para el caso de la relación entre países desarrollados y subdesarrollados se aplica mejor la frase de Rosdolsky según la cual las ganancias extraordinarias <<no son tan transitorias>> como se podría pensar para el interior de un mismo país o entre países de desarrollados, o peor aún, que la producción de los países subdesarrolladas en esta rama es desplazada del comercio mundial.

⁵⁴ROSDOLSKY, Román, *op. cit.*, pp. 346.

La trascendencia de las consecuencias de este tipo de concurrencia consiste en la *división internacional del trabajo* que promueven <<[...] la baratura de los productos hechos a máquina y los sistemas revolucionados de transporte y comunicación son armas para la conquista de mercados extranjeros. Al arruinar el producto artesanal de éstos, la industria maquinizada los convierte forzosamente en campos de producción de su materia prima [...] que convierte a una parte del globo terrestre en campo de producción agrícola por excelencia para la otra parte, convertida en campo de producción industrial por excelencia>>⁵⁵.

Por su parte, la lógica de los aranceles proteccionistas tiene sentido al interior de este tipo de concurrencia. Se trata de una <<modificación consciente>> de la ley del valor. El proteccionismo es expresión de la necesidad de desarrollar la industria y la acumulación local-nacional protegiéndola del valor inferior y <<desvalorizante>> de las mercancías extranjeras (<<sustitución de importaciones>>⁵⁶).

De esta manera, la concurrencia intra-ramal no es solo causante del intercambio desigual sino que promueve una división internacional del trabajo que en sí misma es problemática. Para G. Pereira los efectos del intercambio desigual parecieran ser más relevantes en tanto que promueven una especialización mundial en la que los países atrasados quedan condenados a producir materias primas y productos agrícolas, y en esa medida, <<los países de capitalismo tardío se van convirtiendo en capitalistas

⁵⁵MARX, C., *El Capital*, Tomo I, Vol. 2, S. XXI, México, 1985, pp. 549-550.

⁵⁶Se trata de <<una modificación consciente justamente para que las mercancías extranjeras provenientes de la gran industria no puedan imponerse por su menor valor comercial expresado en el valor comercial mundial y para que la burguesía local pueda comenzar a recorrer el camino de la acumulación y convertirse en una verdadera burguesía: la que se apoya en la gran industria como forma fundamental de la acumulación>> (PEREIRA, G., *op. cit.*, pp. 103).

Ley del Valor y Mercado Mundial

de muy particulares características (realizan el proceso de más difícil conversión en la gran industria, tanto por el proceso técnico mismo, de alto peso específico de la naturaleza no fácilmente controlable, de lentas rotaciones del capital ajustados a los ciclos no modificables de la naturaleza, como por la inexistencia local de una gran industria que le proporcione medios de producción adecuados y baratos, con ejércitos de desocupados que presionan los salarios a un mínimo que llega a trabar el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo>> y <<El auge de demanda de sus productos agrícolas y materias primas de las primeras épocas va dando lugar, con diferencias específicas por producto, a una retracción relativa, que muestra que tal división internacional del trabajo se opone al desarrollo de las fuerzas productivas en los países de capitalismo tardío>>⁵⁷. Pereira ubica el antagonismo principal no en las <<transferencias de plusvalor>> sino en el hecho que <<la restricción que encuentran los países de capitalismo tardío para que su acumulación de capital se concrete en la gran industria>>⁵⁸.

⁵⁷*Ibidem*, pp. 100-101.

⁵⁸*Ibidem*, pp. 98. Y en relación a la *demanda mundial*: <<...los capitalistas de uno y otro tipo y sus respectivas áreas se relacionan de una manera muy especial entre sí por los valores de uso que los caracterizan: las mercancías originarias de las áreas de capitalismo temprano, las propias de la gran industria, son las más dinámicamente reclamadas por la permanente reestructuración de la demanda social mundial. La inversión del plusvalor está asegurada en la propia gran industria, en la producción de nuevos valores de uso industriales, dando más pasos adelante en la transformación de la propia gran industria.

<<En cambio las mercancías que provienen de las áreas de capitalismo tardío presentarán una demanda social menos dinámica, lo que aunado a las restricciones de la producción industrial compone una situación difícil para el proceso de acumulación de capital>> (*Ibidem*, pp. 96).

2.2.2. CONSIDERACIONES SOBRE LA CONCURRENCIA INTER-RAMAL A NIVEL MUNDIAL.

Si la concurrencia inter-ramal arroja lo que podemos denominar una *perecuación de las productividades*, la concurrencia inter-ramal organiza la *perecuación de las ganancias* y por esa vía determina los precios de producción.

Los valores de las mercancías son ajustadas al precio de producción, esto es, a aquel valor cuya realización implica retribución de una ganancia media, proporcional a la magnitud del capital global desembolsado. La ganancia media la determinan las ramas de composición orgánica media, las cuales se hacen valer como *medias* en razón de su peso relativo en el mercado, es decir, porque son las ramas mayoritarias. Las ramas con una baja composición orgánica y que cuentan, por lo mismo, de una mayor proporción de capital variable y por ende de una mayor magnitud en la masa de plusvalor directamente extraído por ellas, son las que ven mermada su realización en el mercado, dado que este solo reconoce la <<ganancia media>>. Por el contrario, las ramas con una composición orgánica elevada cuentan con una base propia de plusvalor reducida pero realizan en el mercado precios de producción que están por encima de los valores objetivados en sus mercancías. Se trata de un mecanismo de <<transferencia de valor>> que re-distribuye socialmente la plusvalía individualmente generada en aras de posibilitar la acumulación de capital y el desarrollo tecnológico.

A la base de la formación de una tasa media de ganancia, y precios de producción esta la *movilidad de los factores*: el capital que busca maximizar la ganancia presiona con su traslado entre las ramas a la formación de la ganancia media, y la fuerza de trabajo que en busca de maximizar su salario presiona hacia la *perecuación de los salarios* y por esa vía hacia la *perecuación de la tasa de plusvalor*. Se trata en todos los casos de

tendencias aproximadas.

Ahora bien, respecto de la aplicación internacional de este esquema Henryk Grossmann se ha pronunciado de la siguiente manera: <<...en el mercado mundial *la tasa media de ganancia se forma de la misma manera que en el interior de los países capitalistas mismos, porque las países con una alta composición orgánica del capital venden sus mercancías a precios de producción que se encuentran por encima de sus valores. De este modo el capital de los países más desarrollados se apropia una parte del plusvalor que fue producido en los países menos desarrollados... dentro del capitalismo, pensado como sistema aislado, los empresarios, que están equipados con una técnica desarrollada por encima del promedio social y que venden sus mercancías a precios sociales medios, obtienen una plusganancia a expensas de aquellos empresarios cuya técnica se encuentra por debajo del promedio social; de la misma manera en el mercado mundial los países con el desarrollo técnico más elevado obtienen plusganancias a expensas de aquellos países cuya composición orgánica es inferior, cuyo desarrollo técnico y económico están más retrasado*>>⁵⁹. También: <<Pero dado que en el comercio internacional no se intercambian equivalentes, porque aquí, lo mismo que en el mercado interno, existe la tendencia a la nivelación de las tasas de ganancia, entonces las mercancías del país capitalista altamente desarrollado, o sea de un país con una composición orgánica media del capital más elevada, son vendidas a precios de producción, que siempre son mayores que los valores,

⁵⁹GROSSMANN, Henryk, *La ley de la Acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, S. XXI, México, 1984, pp. 326-327.

Rosdolsky comenta este apartado de la siguiente manera: <<Por lo demás, Henryk Grossmann cree poder citar otro motivo por el cual en el comercio internacional las naciones atrasadas son explotadas por las altamente capitalistas, y ese motivo sería la diferente composición orgánica de sus capitales>>. Nosotros retomamos esta distinción: una es la transferencia de valor explicada a partir de las diferentes productividades entre los productores de una misma rama y otra la que proviene de las diferencias en las composiciones orgánicas. Falta por explicar que relación guarda la una respecto de la otra.

mientras que, al contrario, las mercancías de países con una composición orgánica del capital inferior son vendidas en libre competencia a precios de producción que por regla general deben ser inferiores a sus valores... esto significaría que en el mercado mundial se formaría una ganancia media... De esta manera en el mercado mundial se producen, dentro de la esfera de la circulación, transferencias del plusvalor producido en el país poco desarrollado al capitalista altamente desarrollado, dado que la distribución del plusvalor no se realiza según la cantidad de obreros ocupados sino según la magnitud del capital en función>>⁶⁰.

Esta transformación del plusvalor de un país a otro representa para el país desarrollado <<junto al plusvalor producido en el mismo un plusvalor adicional, el que fue producido en el país poco desarrollado y transferido al país más desarrollado con la ayuda de la competencia en el mercado mundial, o sea por la vía del intercambio desigual, un intercambio de no-equivalentes>>. Es decir, se trata de una inyección de plusvalor obtenido de afuera por la vía del comercio exterior, <<que en contraposición a lo que sostiene Ricardo, debe elevar la tasa de ganancia>>⁶¹.

Otto Bauer sostenía, con anterioridad a Grossmann, puntos de vista parecidos. Para Bauer tratándose de la relación de dos

⁶⁰GROSSMANN, H., *op. cit.*, pp. 279. De hecho el <<intercambio desigual>> es consustancial al desarrollo del mercado: <<Marx señala que esta función del comercio exterior es un fenómeno permanente que acompaña al modo capitalista de producción desde sus comienzos>> (*Ibidem*, pp.280). En un pasaje de las *Teorías de la plusvalía* citado por Grossmann se lee lo siguiente: <<la acumulación del capital urbano a lo largo de la Edad Media [...] era atribuido principalmente a la explotación del campo por el comercio exterior y el artesanado [...] la ciudad compra con una menor cantidad de trabajo el producto de una cantidad de trabajo mayor en el campo [...] La ciudad obtiene [con ello] ganancias y salarios mayores en relación al campo. No ocurriría esto si no vendiese sus mercancías por encima del valor de las del campo>> (MARX, *Mehrwerttheorien II/I*, pp. 92-93, citado por GROSSMANN, H., *Ibidem*, pp. 280).

⁶¹*Ibidem*, pp. 281.

países que se encuentran en una etapa diferente de desarrollo <<el plusvalor producido por los obreros de ambos territorios es repartido entre los capitalistas de ambos países, no conforme a la cantidad de trabajo que en cada uno de los dos países fue realizado sino conforme a la cantidad de capital que esta activo en cada uno de los dos países>> y <<si observamos tan sólo los precios de las mercancías, cada país recibe en el intercambio tanto como da; si en cambio fijamos la vista en los valores, vemos que los que se intercambian no son equivalentes [...] El capital del país más desarrollado se apropia una parte del trabajo del país menos desarrollado [...] Los capitalistas de los países capitalistas más desarrollados explotan por lo tanto no solamente a sus propios obreros, sino que constantemente se apropian también de una parte del plusvalor que fue producido en el país menos desarrollado>>⁶². Lo cual le permitirá concluir con Grossmann que <<no es verdad que los pueblos intercambian mercancías para cuya producción sea necesaria igual cantidad de trabajo. Pues en los precios se albergan ganancias y pérdidas del intercambio>>.

<<Los países de industria desarrollada son países que logran ganancias en el intercambio a expensas de los países agrícolas. Vale decir que los países desarrollados se enriquecen a expensas de los países agrícolas>>⁶³.

Sin embargo Grossmann diverge de Bauer en un punto que nos parece importante para nuestra investigación: las causas de la exportación de capital. Para Grossmann efectivamente la movilidad del capital en escala internacional conduce a la formación de una tasa media mundial de ganancia, trasfondo de las transferencias de valor que se registran internacionalmente. Sin embargo no es

⁶²BAUER, Otto, Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie; citado por GROSSMANN, H., *ibidem*, pp. 279.

⁶³BAUER, Otto, Ein Führung in die Volkswirtschaftslehre; citado por ROSDOLSKY, R., *op. cit.*, pp. 346.

el diferencial en la tasa de ganancia lo que explica la exportación de capital, modo en el que se expresa internacionalmente la movilidad de este factor. Bauer otorga dos razonamientos básicos para explicar las razones que impulsan al capital hacia su exportación. Primero, el capital se exporta hacia las colonias semicolonias o simplemente países menos desarrollados, porque allí la tasa de ganancia es mayor que la tasa de ganancia de la metrópoli. Segundo, Bauer entremezcla esta explicación con otra: existe constantemente capital dinerario inactivo que encuentra ocupación precisamente exportándose. Para Grossmann la primera tesis es insostenible porque la tasa de ganancia no es mayor en los países coloniales: <<por muy elevadas que puedan ser las ganancias en los países coloniales, las sobreganancias de los magnates del capital en la industria pesada y en la industria química de las metrópolis, o sea en las ramas con una mayor composición orgánica del capital, parece que no sólo no son menores sino que incluso son mayores>>⁶⁴, y en esto influye el hecho de que tampoco es cierto que la composición orgánica del capital sea menor en los países más atrasados⁶⁵.

⁶⁴GROSSMANN, H., op. cit., pp. 327.

⁶⁵<<Por otra parte no es cierto que la composición orgánica del capital en los países recién abiertos a la producción capitalista sea siempre menor que en las metrópolis capitalistas. Si el capitalismo europeo occidental necesitó 150 años para evolucionar de la forma organizativa del período manufacturero hasta la forma capitalísticamente desarrollada de los truts mundiales, así los territorios coloniales de Asia, África y América no necesitan repetir este largo desarrollo. Ellos reciben los capitales que fluyen de Europa en su forma más madura, que se conformó en el seno de los países altamente capitalistas. De esta manera ellos saltan por encima de largas series de etapas de desarrollo histórico, y el negro autóctono del sur de África es llevado de sus selvas vírgenes directamente a las minas de oro y diamantes dominados por el capital de los truts, con su forma de organización técnica y financiera altamente desarrollada>> (*Ibidem*, pp. 328).

Puede reconocerse la semejanza de este pasaje con los argumentos esgrimidos por Emmanuel y Amin: no puede achacarse a la periferia el poseer bajas composiciones orgánicas. Sin embargo, el razonamiento de Emmanuel coincide con el Bauer en el hecho de pretender que la exportación de capital tiene como ímán la mayor rentabilidad del capital en la periferia. Como Emmanuel descalifica la existencia de elevadas tasas de ganancia a partir de la baja composición orgánica tal y como hace Bauer, recurre al argumento de que lo que sí existe son elevadas tasas de plusvalor, y para justificar ello se remita a una falsa teoría del salario. Ya no es la diferencia en las composiciones orgánicas sino las diferentes tasas de plusvalor. Emmanuel

Mientras que, en lo que se refiere al segundo argumento pareciera que la exportación de capital dependiera de la decisión y de la voluntad de los bancos. En pocas palabras, Grossmann encuentra débiles los argumentos de Bauer para explicar las causas de la exportación de capital. O mejor dicho, la exportación de capital no encuentra un fundamento objetivo que explique su *necesidad*, y aquí la necesidad esta dada en términos de las necesidades de la *acumulación de capital*.

Quizá el mérito más importante de Grossmann consiste en que reconstruye la teoría marxista del comercio mundial y el mercado mundial a partir de las necesidades y vicisitudes de la acumulación de capital. La expansión mundial de la economía capitalista proviene de las contradicciones internas de la acumulación de capital. La exportación de capital es un efecto de la caída tendencial de la tasa de ganancia, o más bien, es una causa contrarrestante de la misma. El capital se exporta por necesidad, expelido por la sobreacumulación de capital, no porque la tasa de ganancia es mayor en el exterior sino porque en el interior apunta hacia su declive. Por su parte, el comercio exterior también inscribe su funcionamiento en relación a las necesidades del eje principal y constitutivo de la economía capitalista: la acumulación de capital.

De manera que, reconociendo el primado conceptual de la *acumulación de capital* no solo la exportación de capital obedece a necesidades extra-comerciales sino que toda nuestra descripción de los fenómenos del comercio internacional tienen sentido en tanto que articulados a este eje vertebral: para Grossmann <<...la teoría marxiana de los precios para las relaciones comerciales externas>> hay que <<relacionarla y ponerla en concordancia con la ley fundamental de Marx de la acumulación de

esquiva el intercambio desigual en <<sentido amplio>> para adoptar el intercambio desigual en <<sentido estricto>>.

capital>>, tarea que no ha sido asumida en general por los teóricos marxistas: <<El problema de la desviación de los precios de sus valores en el intercambio internacional no fue tratado en la literatura marxiana de modo sistemático y tampoco fue insertado dentro de la construcción total del sistema ni por Hilferding ni por ningún otro>>⁶⁶.

Por último, antes de exponer nuestras consideraciones finales, citamos un pasaje de Marx que tiene utilidad para pensar el problema de las <<ventajas comparativas>> ricardianas:

<<...los predios de las colectividades comunistas rusas e indias, que tenían que vender una parte de su producto, y justamente una parte siempre creciente, para obtener dinero con vistas a los impuestos que les arrancaba el despiadado despotismo del estado [...] Estos productos se vendían sin parar mientes en los costos de producción, al precio que ofreciese el comerciante, porque al vencerse el plazo de pago el campesino tenía que disponer de dinero fuera como fuese. Y frente a esta competencia [...] el arrendatario y campesino europeos ya no podían mantenerse a flote y seguir pagando las antiguas rentas. Una parte del suelo de Europa quedó definitivamente fuera de competencia para el cultivo de granos, las rentas se abatieron en todas partes>> (*El Capital*, Tomo III, vol. 8, pp. 924-925); por ello es un <<supuesto falso el de que, en colonias y en general en países jóvenes, que puedan exportar granos a precios más baratos, el suelo es por ello, necesariamente, de mayor fertilidad natural. En este caso, el cereal no sólo se vende por debajo de su valor, sino además por debajo de su precio de producción>>. También el que <<la población íntegra de una región semejante, como por ejemplo Michigan, está casi exclusivamente ocupada, en un principio, en la agricultura, en especial con sus productos masivos, que ella sólo puede cambiar por mercancías industriales [...] Por ello, todo su producto excedentario aparece en la forma de granos. Desde un principio, esto distingue

⁶⁶*Ibidem*, pp. 277.

Ley del Valor y Mercado Mundial

los estados coloniales fundados sobre la base del mercado mundial moderno, de los anteriores y en especial de los de la Antigüedad. Esos países obtienen ya terminados, a través del mercado mundial, productos que, en otras circunstancias, hubiesen debido crear por sí mismos: vestimenta, herramientas, etc. [...] La división del trabajo en el mercado mundial les permite hacerlo. Por eso si [...] parecen producir una cantidad muy grande de producto excedentario, ello no se debe a la fertilidad del suelo, ni tampoco a la fecundidad de su trabajo, sino a la forma unilateral de su trabajo y por tanto del producto excedentario en el que el mismo se presenta [...] el excedente no en virtud de la elevada fertilidad del suelo [...] sino del número de acres que pueden de una manera superficial, puesto que este suelo nada le cuesta al agricultor [...] el mantenimiento casi gratuito de los animales en las praderas naturales, sin pasturas artificiales. Lo que decide en este caso no es la calidad, sino la cantidad de la tierra [...] En países de cultivo más antiguo, las relaciones de propiedad, el precio del suelo inculto determinado por el precio del suelo cultivado, etc., imposibilitan esta clase de cultivo>> (*ibidem*, pp. 859-861).

En otra parte: <<Si en un país el salario y el precio del suelo son bajos, y en cambio es alto el interés del capital porque en él no está desarrollado en absoluto el modo capitalista de producción, mientras que en otro país el salario y el precio del suelo son nominalmente altos, y en cambio el interés del capital está bajo, el capitalista empleará en aquel país más trabajo y suelo, y en el otro, en proporción más capital>> (*Ibidem*, pp. 1109).

CONSIDERACIONES FINALES

De la investigación efectuada se desprenden las siguientes conclusiones que, como hemos advertido, poseen un carácter provisional en la medida en que se trata de un análisis abstracto del comercio internacional que no inserta la problemática del dinero mundial ni su articulación con la dinámica general de la acumulación mundial de capital.

• Si bien no se puede demostrar que en la periferia las ramas exportadoras son forzosamente las de menor composición orgánica, lo que sí es cierto es que existe un monopolio por parte de los países desarrollados sobre la <<tecnología de punta>>, y es éste el hecho el que voltea a su favor los flujos internacionales de valor que favorecen a las ramas de mayor composición orgánica. Es este el hecho el que convierte a las ramas de producción a las que solo tienen acceso los países avanzados en el equivalente a la situación favorable de las ramas de mayor composición orgánica en relación a las de menor al interior de una nación. Podríamos decir, incluso, que la competencia entre países desarrollados es asimilable a la competencia intra-rama, esto es, la competencia entre productores del mismo ramo. Nosotros nos referimos a este tipo de concurrencia como una especie de competencia horizontal en tanto que se enfrentan productores que disputan la hegemonía tecnológica en la producción de un mismo producto y que, por otro lado, se enfrentan en bloque, ahora en una competencia interramal y vertical, a la producción de la periferia que no tiene acceso a dicha tecnología. Las transferencias de valor apuntan hacia los monopolistas de tecnología, y en segundo lugar, el valor global que esta en juego y que arriba a las ramas con

tecnología de punta es disputado entre los países desarrollados.

•No queremos decir con lo anterior que la competencia entre desarrollo y subdesarrollo sea exclusivamente *vertical*, esto es, que los países tercermundistas no compitan con productos que se producen en el primer mundo. Sucede aquí que se cuenta con la productividad natural o artificial, mundialmente requerida, o bien, que la demanda mundial es tan amplia que puede cobijar a productores en gran desventaja en lo que a productividad se refiere. Debe tenerse en cuenta, que la ley del valor y, por supuesto, el esquema de transformación de valores en precios de producción contempla una esfera de acción real a la ley de la oferta y la demanda, o mejor dicho, que el valor y la formación de los precios de producción se *expresan*, precisamente, a través de esta última ley, en determinadas correlaciones entre la oferta y la demanda de cada producto. Es este el ámbito que J. S. Mill analizó, aunque lo hiciera desligándose de la ley del valor. Puede suceder también que el monopolio de un recurso natural se imponga en el mercado mediante el incremento de sus precios revirtiendo la dirección de las transferencias mundiales de valor (tal es el caso del petróleo, la materia prima por excelencia del siglo XX).

•Puede afirmarse que la movilidad internacional del capital es efectiva, acontece bajo distintas formas (como capital dinerario o productivo), pero que sus resortes y el sentido de la misma solo se puede inferir en relación a la dinámica de la acumulación mundial del capital (por ejemplo las empresas transnacionales cuyo objetivo no es solamente el mercado exterior sino el interior), por lo que no acudimos al argumento de la movilidad internacional de capital como demostración de la existencia de una tasa media mundial de ganancia. Tampoco creemos, como muchas veces se ha objetado, que la realidad de una tasa media de ganancia a nivel mundial conlleve la perecuación de los niveles de ganancia nacionales -cuestión por lo demás de difícil comprobación empírico-estadística-, sino que por el contrario,

Antonio Sánchez Pereyra

consideramos que la formación de los precios mundiales transcurre mediante una efectiva reducción de los valores nacionales a precios de producción mundiales. En este proceso de <<transformación>> no existe quizá lo que en el mercado interno funge como la ganancia media, el referente en torno al cual oscilan y tienden a ajustarse los precios de producción, sino que, a nuestro juicio, a nivel mundial, *se puede constatar la tendencia a la formación de una tasa media de ganancia simplemente con la existencia de transferencias de valor.* Es decir, aunque no exista una ganancia media universal y aunque para los distintos capitales el referente de ganancia media sea la ganancia media nacional, basta con la existencia de transferencias de valor que se registran a nivel mundial para poder constatar la existencia de la tasa media mundial de ganancia. A nivel nacional la tasa media de ganancia es una tendencia aproximada, nunca se llega a una perecuación total, a nivel mundial puede ser que no tendencia hacia la perecuación exista, pero el hecho de que unas ramas, las de menor composición orgánica, cedan su valor basta. Para nosotros la tasa media mundial de ganancia consiste en la mera existencia de transferencias internacionales de valor.

• Hemos dicho que al interior de cada nación rige una ganancia media nacional. Para Ricardo las ganancias extraordinarias obtenidas en el exterior son reducidas a la media por efecto de la concurrencia interna. Con esto él se permite plantear entonces que no hay posibilidad de que una nación extraiga valor extra directamente a partir del comercio que mantiene con otras naciones, pues en la medida en que la ganancia extraordinaria es reducida a la ganancia media o normal el valor de las importaciones es idéntico al de las exportaciones. Para nosotros, independientemente del modo en que la concurrencia internacional reciba el valor proveniente del exterior, el hecho es que este valor arriba al país favorecido, es decir, ello no obsta para que las mercancías obtengan una ganancia extraordinaria que

Ley del Valor y Mercado Mundial

se realiza en el exterior.

•Con todo lo anterior consideramos que podemos reformular la teoría de las <<ventajas comparativas>> sobre la base de la ley del valor en su <<extensión>> mundial. En efecto, creemos con Ricardo que en el mercado mundial la <<ventaja absoluta>> no es el único criterio para establecer la posibilidad y necesidad del intercambio entre naciones. Existe la <<ventaja relativa>>, esto es, la viabilidad del comercio entre naciones aún cuando uno de los partícipes produzca con <<costos>> mayores, posea una productividad menor, o en otras palabras, participe con <<desventajas absolutas>>, siempre y cuando para una nación le resulte más favorable la relación de cambio exterior que la interior. En este sentido es que un país puede comprar mercancías que aunque sean producidas a mayor <<costo>> le resultan más baratas. Desde nuestra perspectiva, la <<ventaja relativa>> acontece, precisamente, a costa de la existencia de transferencias internacionales de valor: es posible que a una nación le resulte más barato adquirir ciertos productos en el exterior, incluso si éstas provienen de regiones con baja productividad, porque en el intercambio internacional se <<desvalorizan>> ciertas mercancías, de manera que, el trabajo invertido en determinados productos se intercambia por una cantidad mayor de trabajo invertido en otro tipo de productos: es decir, porque acontece un *intercambio desigual*.

BIBLIOGRAFIA

- AMIN, Samir *LA ACUMULACION A ESCALA MUNDIAL: CRITICA DE LA TEORIA DEL SUBDESARROLLO, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO, 1980.*
- A.A.V.V. *IMPERIALISMO Y COMERCIO INTERNACIONAL, SIGLO XXI EDITORES, P Y P 24, MEXICO.*
- A.A.V.V. *EL INTERCAMBIO DESIGUAL, CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA, NO. 10, EDIT. EL CABALLITO, MEXICO, ENERO-FEBRERO 1979.*
- BRAILLARD, Philippe *EL IMPERIALISMO, FCE, MEXICO, 1980.*
- BACKHAUS, Hans Georg *DIALECTICA DE LA FORMA VALOR, EN REV. DIALECTICA, NO. 4, AÑO III, ESCUELA DE FILOSOFIA Y LETRAS, UAP, ENERO 1976.*
- BARREDA, Andrés *EN TORNO A LA ESTRUCTURA ARGUMENTAL Y LA FUNDAMENTACION EN LA CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA; TOMO I, CAPITULO I, TESIS DE LICENCIATURA, UNAM, MEXICO, 1983.*
- BETTELHEIM, Charles *OBSERVACIONES TEORICAS, ANEXO 1 DE EMMANUEL, A., EL INTERCAMBIO DESIGUAL, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO, 1980.*
- BIANCHI, Marina *LA TEORIA DEL VALOR DESDE LOS CLASICOS A MARX, COMUNICACION, MADRID, 1975.*

- CALZADA, Fernando *TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL, UNA INTRODUCCION, FACULTAD ECONOMIA, UNAM, MEXICO, 1989.*
- CAPUTO, Orlando *COMERCIO INTERNACIONAL, INTERCAMBIO DESIGUAL Y NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL, INVESTIGACION ECONOMICA, NO. 157, FACULTAD DE ECONOMIA, UNAM, JULIO-SEPTIEMBRE 1981.*
- CAPUTO, Orlando *NOTAS SOBRE LA TEORIA DEL VALOR Y COMERCIO EXTERIOR, DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO, UNAM, ENERO 1980, MIMEO.*
- DOBB, Maurice *ESTUDIOS SOBRE EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO.*
- DOSTALER, Guilles *VALOR Y PRECIO. HISTORIA DE UN DEBATE, ED. TERRANOVA.*
- ECHEVERRIA, Bolívar *EL DISCURSO CRITICO DE MARX, EDIT. ERA, MEXICO, 1986.*
- ECHEVERRIA, Juan *TEORIA DEL DINERO Y DEL COMERCIO INTERNACIONAL, EDIT. TENOS, MADRID, 1963.*
- EMMANUEL, A. *EL INTERCAMBIO DESIGUAL, SIGLO XXI, MEXICO, 1980.*
- GROSSMANN, Henryk *LA LEY DE ACUMULACION Y DEL DERRUMBE DEL SISTEMA CAPITALISTA, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO, 1984.*

- GROSSMANN, Henryk MARX, L'ECONOMIA POLITICA CLASSICA E IL
PROBLEMA DELLA DINAMICA, ED. LATERZA,
BARI.
- GUILLEN ROMO, Hector LECCIONES DE ECONOMIA MARXISTA, FCE-SEP,
MEXICO, 1988.
- HELLER, Robert LA TEORIA DE LOS COSTOS COMPARATIVOS,
EN VILLAREAL, RENE, ECONOMIA
INTERNACIONAL, FCE, NO. 30, VOL. I,
MEXICO, 1979.
- KÜHNE, M. ECONOMIA Y MARXISMO, VOL. 3, ED.
GRIJALBO, BARCELONA, 1979.
- MANCHON, Federico LEY DEL VALOR Y MERCADO MUNDIAL, TESIS
DE DOCTORADO, FAC. DE ECONOMIA, UNAM,
MEXICO, NOVIEMBRE 1990.
- MANDEL, Ernest NEOCOLONIALISMO E INTERCAMBIO DESIGUAL,
CAP. XI DE EL CAPITAL TARDIO, ED. ERA,
MEXICO, 1979.
- MARX, Karl EL CAPITAL, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO,
1985.
- MARX, Karl TEORIAS SOBRE LA PLUSVALIA, OME 45,
BARCELONA, 1977.
- MARX, Karl CONTRIBUCION A LA CRITICA DE LA ECONOMIA
POLITICA, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO,
1980.

- MARX, Karl TRABAJO ASALARIADO Y CAPITAL, EN OBRAS ESCOGIDAS, EDIT. PROGRESO, MOSCU, 1974.
- MILL, John Stuart PRINCIPIOS DE ECONOMIA POLITICA, FCE, MEXICO, 1978.
- NAPOLEONI, Claudio FISIOCRACIA, SMITH, RICARDO, MARX, ED. OIKOS-TAU, BARCELONA, 2DA EDICION, 1981.
- PALLOIX, Christian RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES O INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL Y DE LA PRODUCCION, INVESTIGACION ECONOMICA 144, FAC. DE ECONOMIA, UNAM, MEXICO.
- PALLOIX, Christian LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL, BLUME ED., BARCELONA, 1978.
- PEREIRA, Gonzalo RELACIONES INTERNACIONALES DE PRODUCCION LEY DEL VALOR Y DISTRIBUCION SOCIAL DEL TRABAJO EN EL MERCADO MUNDIAL, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO.
- RICARDO, David PRINCIPIOS DE ECONOMIA POLITICA Y TRIBUTACION, FCE, MEXICO, 1985.
- ROLL, Eric HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS, FCE, MEXICO.
- ROSDOLSKY, Roman GENESIS Y ESTRUCTURA DE EL CAPITAL DE MARX, SIGLO XXI EDITORES, MEXICO, 4TA EDICION, 1985.

- RUBIN, Isaac Illich ENSAYO SOBRE LA TEORIA MARXISTA DEL VALOR, SIGLO XXI, P Y P NO. 53, MEXICO, 6TA EDICION, 1985.
- RUBIN, Isaac Illich A HISTORY OF ECONOMIC. THOUGHT, INK LINKS, LONDRES, 1979.
- SHAIKH, Anwar SOBRE LAS LEYES DEL INTERCAMBIO INTERNACIONAL, EN CRITICA DE LA ECONOMIA POLITICA, NO. 10. ED. EL CABALLITO.
- SMITH, Adam INVESTIGACION SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSA DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES, FCE, MEXICO, 6TA REIMPRESION, 1990.
- VIDAL VILLA, J. M. TEORIAS DEL IMPERIALISMO, EDIT. ANAGRAMA, BARCELONA, 1976.