

00881
6
24.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**EL DEBATE LIBRECAMBISMO VERSUS EL
PROTECCIONISMO EN LAS RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO ACADEMICO DE

DOCTOR EN ECONOMIA

P R E S E N T A

ROBERT BRUCE WALLACE HALL

DIRECTOR DE TESIS:

DR. FEDERICO MANCHON C.

MEXICO, D.F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

**EL DEBATE LIBRECAMBISMO VERSUS
EL PROTECCIONISMO EN LAS
RELACIONES ECONOMICAS
INTERNACIONALES**

**"This above all: to thine own self be true,
And it must follow, as the night the day,
Thou canst not then be false to any man."**

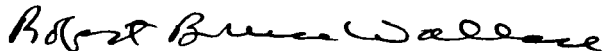
**William Shakespeare 1564-1616
from Hamlet**

**For my beloved son, Juan Carlos, and dearest wife, Ma. Delfina Ramirez, both an
inspiration and, probably, steady influence, this I have to say: better late than never.**

**To my friends and colleagues, Federico Manchón, Orlando Caputo and numerous
others including my wife, many thanks for the memorable discussions in Economía
Internacional, beginning long ago in 1981.**

**"What though on homely fare we dine,
Wear hoddin-grey, an' a' that?
Gie fools their silks and knaves their wine,
A man's a man for a' that."**

**Robert Burns, 1759-1796
Ayr, Scotland**



**Robert Bruce Wallace
México, D.F., 1997**

INDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I: LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES EN LA RIQUEZA DE LAS NACIONES DE ADAM SMITH	
A. Introducción.....	9
B. La Maximización del Valor y los Bienes. El Libre Comercio Versus el Proteccionismo.....	9
C. Sobre las Colonias.....	13
D. Las Nuevas Colonias y la Deuda Que Contraen con la Metrópoli.....	18
CAPITULO II: ALGUNAS IDEAS EN TORNO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES EN LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMIA POLITICA E IMPUESTOS DE RICARDO (UN ANALISIS EMBRIONARIO DEL INTERCAMBIO DESIGUAL)	
A. Introducción.....	19
B. Sobre los Salarios, la Ganancia y la Acumulación.....	21
C. El Comercio Exterior: La Ley del Valor y las Ventajas Comparativas, Sin Flujos de Oro y Sin el Intercambio Desigual.....	23
D. La Teoría del Dinero y el Intercambio Desigual en Ricardo.....	27
E. Subsidios a la Exportación y Aranceles a la Importación.....	33
F. Las Restricciones Comerciales y las Colonias.....	36
G. De Nuevo, el Intercambio Desigual en Ricardo.....	37
H. Una Teoría de la Divisa Dólar Desvinculada del Oro, el Proteccionismo y el Intercambio Desigual Ricardiano.....	38
CAPITULO III: ALGUNOS ASPECTOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES EN MARX	
A. Introducción.....	45
B. Algunas Ideas en Torno del Concepto de la Economía Mundial.....	47
C. La Ley del Valor, ¿Funciona Internacionalmente?.....	53
D. El Equivalente General. ¿El Oro o la Divisa Fuerte?.....	64
E. La Validez de la Teoría del Dinero de Ricardo en Términos de la Divisa.....	78
CAPITULO IV: LA LEY DEL VALOR INTERNACIONAL, LOS PRECIOS DE PRODUCCION Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL	
A. Introducción.....	81
B. El Precio de Producción Equivalente a Un Precio de Equilibrio.....	84
C. El Intercambio Internacional, los Precios de Producción y la Transferecia de Valor.....	84
1. Composiciones Orgánicas Diferentes y Tasas de Plusvalía Iguales.....	86
2. Transferencias de Valor Causadas por Tasas de Plusvalía Diferentes.....	87
3. ¿Dónde Se Encuentra la Mayor Tasa de Plusvalía, en los Países Capitalistas Adelantados o en los Atrasados?.....	89
a. El salario como variable predeterminada en el sistema de Emmanuel.....	89
b. El intercambio desigual en Marx y la discusión de las diferencias de	

tasas de plusvalía entre Emmanuel y Bettelheim	92
c. La percepción de las ganancias, los precios de producción y la reducción de horas simples nacionales a horas simples internacionales	95
4. El Problema de la Transformación de Valores en Precios	101
a. La periodización del intercambio según el valor de cambio y según los precios de producción	101
b. El concepto del valor como un derecho sobre el producto versus el valor como el trabajo materializado en la mercancía	102
5. La Indeterminación Teórica de la Dirección de la Transferencia Neta de Valor	105
a. ¿Deterioro secular de los términos de intercambio en los países pobres?	106
b. Implicaciones de la indeterminación	108
--¿El intercambio desigual como fenómeno estructural?	
--¿La tasa de plusvalía es normalmente mayor en los países pobres?	
--El concepto de la explotación de los países pobres por los países ricos.	
--¿Los obreros en los países ricos tienen un interés creado en la explotación de los países pobres?	
--¿Solidaridad obrera internacional?	
6. La Polémica sobre el "Bloqueo" al Desarrollo de los Países Pobres	119
7. El Intercambio Desigual y la Discusión del Proteccionismo-Librecambio	124
8. El Intercambio Desigual y la Regionalización de los Mercados de los Países Pobres	129
9. La Posición de Emmanuel en Torno a la Protección en los Países Hegemónicos	130

CAPITULO V: IDEAS GENERALES SOBRE LA CUESTION DEL IMPERIALISMO

A. El Debate General sobre el Imperialismo: los Neoclásicos, Keynesianos y Marxistas	136
B. El Enfoque Marxista de la Expansión del Capitalismo y el Imperialismo	137
C. Galbraith y la Expansión del Capitalismo	144
D. Crítica Marxista de la Posición Neoclásica	144
E. Definición Leninista del Imperialismo y los Comentarios de Sweezy	145
F. Las Razones de la Expansión del Capitalismo en Lenin. La Tasa de Ganancia en Ricardo	146
G. La Tasa de Ganancia en Bukjarin y Mandel	148
H. Hilferding: La Rivalidad Internacional y el Proteccionismo	148
I. Luxembourg y la Expansión del Capitalismo	149
J. Los Keynesianos y la Expansión Capitalista. La Crítica Marxista	150
K. La Periodización del Imperialismo	153
L. Más sobre las Causas del Desarrollo Económico y la Expansión al Exterior: Neoclásicos, Keynesianos y Marxistas	154
M. Mandel: Salarios Bajos en Países Atrasados, Multinacionales e Internacionalización	158
N. El Imperialismo Contemporáneo y la Tipología de las ET	160
O. El Monopolio Moderno y la Crítica al Concepto del Capital Financiero de Hilferding y Bukjarin	162
P. El Imperialismo y las Crisis Capitalistas: Un Análisis Teórico Comparativo	164
1. Crisis de Sobreproducción. Desproporcionalidad	164
2. La Caída Tendencial de la Tasa de Ganancia y las Fuerzas Contrarrestantes	165
3. Crisis de Realización. La Desproporcionalidad de Nuevo y el Subconsumo (Marx, Kautsky, Lenin, Bukjarin, Sweezy, Dos Santos y Galbraith)	167

4. El Estancamiento del Capitalismo. Kautsky y los Aranceles; Luxembourg: el Comercio Exterior y los Aranceles; Crítica de Sweezy; Nuestra Crítica	171
5. Una Profundización en las Causas de la Exportación del Capital. Un Análisis Histórico. El Excedente del Capital, la Tasa de Ganancia, la Protección, la Competencia, el Colonialismo. Las Multinacionales. (Hobson, Lenin, Hilferding, Bukjarin, Sweezy, Baran, Magdoff, Barratt-Brown, los Keynesianos y Nuestra Crítica.....	174
Q. La Exportación del Capital, la Internacionalización y la Clase Obrera en Países Industrializados	183
R. Una Síntesis de los Determinantes de la Acumulación: El Punto de Vista Marxista y Keynesiano y la Necesidad de Garantías del Estado para las Inversiones Extranjeras. Las Multinacionales	184
1. Los Keynesianos	184
2. El Imperialismo y los Multinacionales. La Crítica Marxista a los Keynesianos. La Competencia Oligopolística y el Proteccionismo	185
3. ¿Competencia entre Empresas o Países?	189
4. Multinacionales y Transferencias de Precios	191
5. Multinacionales; Presión de Instituciones Financieras; el Estado y Clases, la Autonomía Relativa y la Posibilidad de Desarrollo. Las Posiciones Neoclásicas, Keynesianas y Marxistas. Una Crítica	192

CAPITULO VI: EL PROTECCIONISMO VERSUS EL LIBRE CAMBIO: LAS DIVERSAS ESCUELAS EN EL DEBATE Y ALGUNAS OBSERVACIONES HISTORICAS

A. Introducción	197
B. El Punto de Vista Clásico y Neoclásico	197
C. El Punto de Vista Keynesiano y la Diferencia Respecto a los Clásicos y Neoclásicos	200
D. Un Análisis Histórico, Siglo XIX. (Hilferding, Bukjarin, Sweezy, Mandel, Semmel, Barratt-Brown y Otros	202
E. Más Ideas sobre el Debate: Neoclásicos, Marxistas y Keynesianos	206
F. Los Objetivos de la Protección. La Posición de los Neoclásicos y la Crítica. Países Desarrollados y Subdesarrollados	210
G. El Debate Actual. Las Multinacionales. La Crisis y el Proteccionismo Versus el Librecombio. Nuestra Crítica	212

CAPITULO VII: UNA SINTESIS DE LA TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO EXTERIOR

A. Introducción	217
B. Las Ganancias del Comercio	217
1. El Equilibrio en Autarquía	217
2. El Equilibrio en una Economía Abierta	218
3. Los Precios Relativos y las Ganancias del Comercio	218
4. Dos Fuentes de las Ganancias del Comercio	218
5. La distribución de las ganancias con Preferencias (Gustos) Heterogéneas	219
6. La Distribución de las Ganancias con Dotaciones Heterogéneas de los Factores	219
C. Las Causas del Comercio Internacional	219
D. El Modelo Clásico (El Modelo Ricardiano)	220

1. Un Modelo Sencillo de Diferencias en la Función de Producción	220
a. La determinación del precio relativo con el comercio de dos bienes.	
b. Las ganancias del comercio	221
c. Los salarios relativos.	
d. El modelo ricardiano y la ventaja de costos	221
2. La Ventaja Comparativa con Muchos Bienes	222
a. La ventaja comparativa con muchos bienes, los Costos de Transporte y los Bienes No Comerciables	
3. Un Modelo Ricardiano con un Número Infinito de Bienes.....	222
4. Tres Concepciones Falsas en Torno a las Ganancias del Comercio	223
E. El Modelo de Dotaciones Relativas de los Factores	
(El Modelo Heckscher-Ohlin)	224
1. El Equilibrio del Comercio Mundial.	
2. La Estructura del Comercio y el Teorema de Heckscher-Ohlin.	
3. El Teorema de la Igualdad de los Precios de los Factores	224
4. El Teorema de Rybczynski	225
5. El teorema de Stolper-Samuelson	225
6. El Caso de la Reversión de Intensidad de Factores	226
7. Otro modelo H-O para resumir conceptos	226
8. Generalización del Modelo de H-O	228
F. El Modelo del Factor Específico	228
1. Introducción.	
2. El Primer Modelo del Factor Específico	228
a. La igualación de los precios reales de los factores	229
b. La estructura del comercio	229
3. Modelos con Otros Factores Específicos, No Necesariamente el Capital	230
a. Un modelo del comercio internacional con un único factor, el trabajo	230
b. Un modelo de un factor móvil y dos factores específicos	231
G. Un Modelo Estándar del Comercio Internacional	232
1. Introducción.	
2. El Crecimiento Económico: el Desplazamiento de la Curva de la Oferta Relativa	232
a. El crecimiento sesgado y la frontera de producción.	
b. La oferta relativa y los términos de intercambio	233
c. El crecimiento sesgado hacia las exportaciones (export-biased growth)	
d. Los efectos internacionales del crecimiento	233
e. Los efectos de los aranceles y subsidios a la exportación en los términos de intercambio	234
H. La Competencia Imperfecta y Políticas Gubernamentales Como Determinantes del Comercio	235
1. Introducción.	
2. Un Monopolio	235
a. Las ganancias pro-competitivas del comercio	236
3. Algunas Conclusiones.	
I. Rendimientos Crecientes a Escala y el Comercio	236
1. Introducción.	
2. Economías Externas y el Comercio	237
a. 1º modelo con economías externas	237
--La estructura del comercio con economías externas.	
--Las ganancias del comercio.	
3. Economías Internas y el Comercio: el Caso de la Competencia Monopolística	238

a. Introducción.	
b. Los efectos del tamaño del mercado sobre la competencia monopolística.....	239
--La ganancia de los consumidores.	
c. Un modelo de la competencia monopolística del comercio	240
--El comercio intraindustrial y el comercio interindustrial.	
d. Algunas conclusiones de las economías de escala	240
4. Las Economías de Escala, la Elasticidad Ingreso y el Ingreso/Cápita	241
5. Algunas Conclusiones Generales de los Modelos de Rendimientos Crecientes a Escala	242
a. Cinco fuentes de ganancia del comercio de ventajas no-comparativas	242
J. Los Gustos y el Ingreso Per Cápita Como Determinantes del Comercio	244
1. Introducción.	
2. La Hipótesis de Linder.	
3. ¿Por Qué Hay Más Comercio entre los Países Desarrollados Que entre Estos y los Subdesarrollados?	244
4. El Ciclo del Producto (Una Teoría Dinámica)	245
a. El ingreso <i>per cápita</i> y el ciclo de la tecnología	245
b. Los modelos del ciclo y la ventaja comparativa	246
K. Los Instrumentos Básicos de la Política Comercial	246
1. El Análisis Básico de los Aranceles	246
a. Los efectos de un arancel específico.	
b. Un arancel <i>ad-valorem</i> y la pérdida del bienestar	247
c. Los costos y los beneficios de un arancel	247
d. Los aranceles, los impuestos equivalentes y las distorsiones	248
e. El poder monopolista de un país grande y el arancel óptimo	249
f. Algunas conclusiones con respecto a los aranceles	250
2. Los Efectos de un Subsidio a la Exportación	250
a. Un subsidio en una economía grande.	
b. Un subsidio a la exportación en una economía pequeña abierta	250
c. El análisis del costo-beneficio	251
3. Cuotas y Otras Barreras No-Arancelarias	251
a. Las cuotas de importación	251
--Las restricciones voluntarias de exportación.	
4. La Relación entre los Aranceles y las Cuotas	252
a. Aranceles y cuotas de importación en la presencia de un monopolio doméstico	252
L. La Economía Política de la Política Comercial	253
1. El Libre Comercio y la Eficiencia, el Caso de un País Pequeño	253
a. Ganancias adicionales del libre comercio.	
b. Un argumento político para el libre comercio	254
2. El Argumento de las Imperfecciones del Mercado Doméstico en contra del Libre Comercio	254
a. Un ejemplo de la teoría del segundo mejor.	
b. ¿Qué tan convincente es el argumento de las imperfecciones del mercado?	255
c. La protección del trabajo doméstico en los países avanzados	255
3. La Distribución del Ingreso y la Política Comercial	256
a. El bienestar social ponderado.	
b. La acción colectiva en contra de la protección.	
c. ¿Quién recibe la protección?	

4. La Política Comercial para Promover las manufacturas	256
a. El argumento de la industria infante.....	256
--Imperfecciones en el mercado para justificar la protección a las industrias infantiles.	
--Debilidades del argumento de la industria infante.	
b. Algunas ideas en torno de la industrialización vía la sustitución de importaciones	257
--Algunas razones internas del eventual agotamiento de la política de la sustitución de importaciones.	
--Algunos de los costos derivados de la alta protección.	
c. La política de sustitución de importaciones y una economía dual	259
--El marco del dualismo económico.	
-- El argumento de los diferenciales de salarios para justificar el proteccionismo en favor de las manufacturas (wage differentials argument).	
--Una crítica al argumento de los diferenciales de salarios para justificar el proteccionismo.	
5. Los Costos del Ajuste de Una Apertura Comercial	261
6. Algunos Aspectos del Debate Norte-Sur	261
a. La explotación de los países pobres por los países industriales, el caso del intercambio desigual	
b. El desarrollo desigual	261
c. El papel del capital multinacional extranjero	262
--La cuestión de la tecnología adecuada.	
--La transferencia de tecnología.	
7. Una Política Industrial	262
a. Introducción	262
b. Argumentos populares para una política industrial	263
--Alentar industrias con un valor agregado alto por trabajador.	
--Alentar industrias con eslabonamientos.	
--Promover industrias con un potencial de crecimiento futuro.	
--Una política industrial para contrarrestar una política industrial de otro país.	
c. Argumentos sofisticados en favor de una política industrial	264
--La tecnología y las externalidades.	
--Los rendimientos crecientes, la competencia imperfecta y una política comercial estratégica.	
M. Políticas Estratégicas del Comercio Internacional	267
1. Introducción.	
N. Algunas Observaciones de la Teoría Neoclásica Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) y las Empresas Transnacionales	272
1. Una Definición de la IED.	
2. Algunas Ventajas y Desventajas para las ET desde el Punto de Vista Neoclásico	272
3. Algunos Aspectos Teóricos del Establecimiento de las ET	273
a. La cuestión de la localización.	
b. La cuestión de la internalización.	
--La transferencia de tecnología.	
--La integración vertical.	
c. Más sobre la transferencia de tecnología	273
d. Las economías de escala multipantallas	274
e. Los efectos de las ET sobre el bienestar del país huésped	275

4. Algunas Conclusiones	276
5. Otros argumentos en favor y en contra de las ET	276
a. Otros Argumentos a Favor.....	
b. Otros Argumentos en Contra	276

**CAPITULO VIII: EL ESTADO Y ESTRATEGIAS INDUSTRIALES,
ORIENTACION HACIA AFUERA Y ORIENTACION HACIA ADENTRO (EN EL
MARCO DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA Y ECONOMIAS DE ESCALA)**

A. El Marco General del Estado y la Estrategia Industrial	278
B. La Apertura, la Liberalización y el Crecimiento en Países en Vías de Desarrollo	288
C. La Liberalización en el Marco de la Competencia Imperfecta y las Economías de Escala: los Efectos en el Bienestar	292
D. Algunas Observaciones sobre las Experiencias Industriales de México, Corea del Sur y, en General, los Países del Este de Asia	298

CAPITULO IX: EL ESTADO CAPITALISTA

A. El Estado Capitalista: Un Análisis Comparativo de Algunas Escuelas de Pensamiento	333
1. Introducción.....	
2. Los Enfoques Marxistas Clásicos del Estado Capitalista	335
3. El Capitalismo Monopolista del Estado	336
4. El Análisis Neo-Ricardiano del Estado	337
5. La Escuela de la Lógica del Capital	338
6. La Escuela de la Especificidad Histórica y la Lucha de Clases	339
7. La Escuela Neo-Gramsciana	340
8. Resumen de las Escuelas Marxistas Actuales	341
B. La Internacionalización del Capital, el Estado Capitalista y el Libre Comercio Versus el Proteccionismo. Apuntes Introdutorios en Torno al Caso Mexicano	342

CONCLUSIONES	345
---------------------------	------------

BIBLIOGRAFIA	373
---------------------------	------------

EL DEBATE LIBRECAMBISMO VERSUS EL PROTECCIONISMO EN LAS
RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

INTRODUCCION

Frecuentemente, se oye ahora que se ha relegado a la historia el debate de largos años en torno de la protección y el libre cambio, y que es relevante sólo la cuestión de la naturaleza específica del libre cambio. Sin embargo, constituye un tema polémico que suele recurrir a través de la historia del capitalismo, y nos parece que inclusive en esta etapa de la globalización económica acelerada su recurrencia se manifiesta en múltiples ocasiones y lugares.

La polémica en torno del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, hasta con tonos virulentos, en el fondo representa la continuación del debate del proteccionismo versus el libre cambio.

Esta tesis la comenzamos en la Facultad de Economía a fines de 1981, lo cual explica algunos temas que estaban de moda en ese entonces. Pero, creemos que, por ejemplo, la cuestión del intercambio desigual, la polémica en torno del imperialismo, así como la posibilidad del desarrollo económico en países dependientes subdesarrollados, siguen siendo temas que deben tener su lugar en la investigación actual.

Partimos de la hipótesis general de que el motor básico de la expansión global y la acumulación capitalista es la competencia omnipresente entre los capitales individuales.

Segundo, a diferencia de lo que habían manifestado muchos de los llamados "dependentistas", esa expansión en las áreas subdesarrolladas del mundo no impide el desarrollo económico capitalista de algunos de los países pobres. Tercero, sí, existe la transferencia de valor debido al intercambio desigual, pero, pese a las conclusiones de algunos autores, esto no necesariamente permite llegar a la conclusión de que el proteccionismo es la política indicada para lograr a la larga el desarrollo en los países pobres. O sea, pese a la transferencia de plusvalor, convienen el comercio con los centros hegemónicos y, frecuentemente, sus inversiones en los países pobres, no obstante el desarrollo desigual. Entendemos el intercambio desigual como una transferencia de valor de un país a otro (aunque también puede surgir entre dos sectores de un mismo país) sin contrapartida igual. De esta manera puede haber causas distintas de una transferencia neta de valor sin contrapartida compensatoria, pero vamos a desarrollar tres: (1) El intercambio desigual tipo ricardiano, el que surge a raíz de una diferencia entre el "precio natural" ricardiano y el valor; (2) El intercambio desigual originado en nuestro desarrollo de la ley de valor internacional sugerida pero no elaborada por Marx en El Capital y cuyo monto depende de la jerarquización del valor por unidad al nivel de un producto en torno a la media de una serie de países que lo comercian internacionalmente; (3) El intercambio desigual marxista -tipo Emmanuel- entre un conjunto típico de

bienes exportados por un país "pobre" a uno "rico" y un conjunto de bienes exportados por el país rico al "pobre", donde la transferencia neta de valor tiene su origen en la diferencia entre el valor y el "precio de producción". Aquí, a diferencia de Emmanuel cuya definición del intercambio desigual en sentido estricto depende sólo de la diferencia de las tasas de plusvalía de los dos conjuntos de países, juzgamos que es necesaria una definición más amplia tomando en cuenta también la diferenciación de composiciones orgánicas del capital. El análisis nos conduce a una indeterminación teórica de la dirección de la transferencia neta de valor de manera que esta transferencia neta sólo se puede determinar empíricamente.

Creemos que nuestro desarrollo de estos tres conceptos de intercambio desigual representa una aportación a la literatura, aunque estamos conscientes de su naturaleza controversial.

Una lectura del desarrollo de las tres versiones (no contradictorias) del intercambio desigual refleja el debate amplio que Marx sostenía con la obra de Ricardo así como la inspiración de Emmanuel en las obras de Marx y Ricardo además de múltiples otros Marxistas y No Marxistas. Pese a los momentos históricos diferentes del desarrollo reflejados en las obras teóricas de Smith y Ricardo, por un lado, Marx, por otro, y, finalmente, Emmanuel y otros proponentes del intercambio desigual, de ninguna manera se excluye el debate fructífero entre ellos para avanzar en la elaboración de teorías distintas. Que sepa yo, aunque Engels había afirmado que la ley del valor correspondía a una etapa primitiva del capitalismo y los precios de producción a otra más avanzada, el debate nunca se resolvió a plena satisfacción. Abordamos este problema en el Capítulo IV.

Por otra parte, si aceptamos que la validación del valor de cambio tuvo su origen en las fronteras de las comunidades, su desarrollo no estaba tan limitado como algunos piensan. Los mercados "internacionales" de bienes tienen una larga historia. Esta evolución constante, al principio lento pero poco a poco con más vigor, era precisamente la inspiración para la inclusión en el Capítulo III de "Algunas Ideas en Torno del Concepto de la Economía Mundial".

Cuarto, a diferencia de Emmanuel quien llega a la conclusión de que, por ser permanente el intercambio desigual en sentido estricto hasta que los países pobres logren un nivel de desarrollo equivalente al de los países ricos, conviene que los países pobres se unen en mercados regionales segmentados del mercado internacional para sobreponerse al bloqueo a su desarrollo originado en el intercambio desigual con los países ricos, nosotros pensamos que la necesidad de la apertura generalizada al comercio internacional depende del grado de la acumulación interna del capital, sea de capitales nacionales o de capitales internacionales. Es decir, llega un momento en la acumulación cuando los grandes capitales nacionales e internacionales objetivamente requieren de la apertura vía un **quid pro quo** de liberalización con el exterior, tanto en materia de comercio como de inversión, a pesar de que pudiera existir simultáneamente el intercambio desigual en el sentido de una transferencia neta de valor del país pobre al rico. En otras

palabras, existe un período relativamente largo en que el proteccionismo posiblemente pudiera justificarse, a pesar de los costos sociales que también engendra, y un momento a partir del cual resulta racional la liberalización, probablemente con un período de transición en que se racionaliza la protección mediante una evolución más o menos paulatina hacia el libre cambio.

En los países subdesarrollados semiindustrializados caracterizados por su anterior proteccionismo acentuado se acelera esta racionalización a raíz de las crisis económicas, incluyendo el aspecto particular de la crisis financiera, tal como sucede en la mayor parte de la América Latina, donde se aprecia un agotamiento del patrón de acumulación de sustitución de importaciones en su forma de proteccionismo intenso y amplio y el comienzo de un patrón más orientado a las exportaciones con una mayor dependencia de las fuerzas del mercado y un pretendido énfasis en una tasa de cambio subvaluada.

Por lo tanto, como resultado lógico de esta línea de análisis, pensamos que, llegando a un nivel crucial de acumulación y tomando en cuenta las condiciones del mercado interno, la apertura puede conducir al desarrollo económico, pese a la continuación por un tiempo largo de la transferencia neta de valor, es decir, pese a que el intercambio desigual es una posibilidad estructural de largo plazo en el capitalismo.

Creemos que la situación descrita es la de México, un país semiindustrializado. Evidentemente, la progresivamente mayor integración económica de México con los Estados Unidos no empezó con la reducción rápida de los aranceles en 1985 y el desmantelamiento del sistema de permisos de importación en su mayor parte a partir de 1986, aunque lógicamente este proceso se ha acelerado. El Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica en cierto sentido normaliza, racionaliza y legaliza un proceso ya en camino con anterioridad.

Estimamos que, dada la intensidad de la crisis, el estado mexicano no tenía una alternativa viable para cumplir con su papel de "garante" de la acumulación de capital y que el Acuerdo es un reconocimiento formal de esta realidad.

Sin embargo, esta tesis no es fundamentalmente un análisis empírico de la situación mexicana ni de otros países y regiones del mundo, aunque en los capítulos distintos tratamos de bajar de nivel de abstracción para asociar nuestro análisis teórico con aspectos de la realidad. Al contrario, su objetivo básico, aunque no exclusivo, es el de abordar teóricamente desde muchos ángulos el debate proteccionismo-librecambismo. Se me ha señalado que las conclusiones son débiles si no hay un regreso a la realidad en el sentido de que la falta de validar la teoría con la realidad menoscaba su aportación. Debo confesar que, por lo que se refiere al intercambio desigual, resulta sumamente difícil sino imposible confrontar las conclusiones teóricas con la realidad. El problema reside en ¿cómo se calculan empíricamente el valor trabajo por unidad de producto, el "precio natural" ricardiano y el "precio de producción"? Quizás, en parte por eso y en parte debido al problema de la transformación de valores en precios, entre otros, hay entre los economistas

marxistas los que concluyen que la argumentación en torno del intercambio desigual nunca era convincente, pese a que Marx en su obra señala que puede haber una transferencia unilateral de valor de los países pobres a los ricos.

Otra pregunta consiste en ¿cuándo y con cuál monto debe llegar la acumulación para que ciertos capitales -los más importantes- reclamen una apertura comercial para garantizar la continuidad de dicha acumulación de capital? La contestación no se puede dar en términos teóricos. Sólomente se puede abordar empíricamente en un contexto histórico de cada formación económica en particular. Inclusive en un marco histórico-empírico, no hay precisión indiscutible, sino que las conclusiones estarán sujetas a mucha polémica durante el mismo proceso de la apertura, v.gr., el debate actual en México.

Como se ve, estamos conscientes del problema de la teoría y su confrontación con la realidad. Aunque ninguna teoría puede explicar toda la realidad y aun tomando en cuenta la naturaleza predominantemente teórica de esta tesis -lo cual me parece legítimo- como hemos dicho, haremos referencia a la realidad de México así como de Corea del Sur, Japón y otros países en ocasiones. Habiendo dicho esto, un tratamiento más profundo tendrá que relegarse a otros trabajos.

Para acometer el debate proteccionismo-librecambismo, empezamos con los clásicos Smith y Ricardo. Algunos estudiosos probablemente dirían que Smith ya no arroja mucha luz sobre el problema del proteccionismo versus el libre cambio. No estamos de acuerdo. Primero, aunque admitimos que nuestro análisis de las causas diferentes del crecimiento de las colonias inglesas de Norteamérica y las colonias hispanas-portuguesas-francesas de las Américas no es exhaustivo, sí, nos parece que Smith toca algunos aspectos fundamentales que contribuyen a entender mejor sus procesos diferenciados de crecimiento. Es por esto que decidimos incluir este material. El que el imperio sea de capitalismo ascendente con cierto desarrollo de la democracia burguesa o que sea de un sistema semi-feudal absolutista en decadencia económica tiene mucho que ver con el patrón de desarrollo posterior. El que la colonia sea esencialmente "vacía" inicialmente, con tierras abundantes y baratas, o que sea una colonia inserta con violencia sobre una civilización precapitalista, también importa. Entre otros resultados, importa mucho para entender la diferenciación de los salarios y, por tanto, la diferenciación de la potencialidad del mercado interno. En realidad, para ubicar bien la polémica que sostiene Smith sobre la virtud de primero dedicar los capitales escasos a la agricultura y, sólo, después de haber alcanzado cierta prosperidad en ella, a la industria, y para entender su posición en torno del mercantilismo versus el libre comercio, es esencial tomar posición respecto a la diferenciación de las colonias, sin por supuesto convertir esto en un tema de tesis que bien pudiera ser. Nosotros creemos al respecto de lo dicho que para tener éxito en la industrialización es indispensable tener una agricultura próspera; en otras palabras, descuidar la agricultura antes de y durante un proceso de industrialización por vía de la sustitución de importaciones

puede conducir a un callejón de difícil salida por lo que se refiere al mercado interno.

En el capítulo II sobre Ricardo así como también en el III desarrollamos primero su teoría de las ventajas comparativas, inicialmente sin flujos del dinero-oro y, por tanto, sin el intercambio desigual en el sentido ricardiano. Después de haber armado una teoría del intercambio desigual ricardiano, a partir de los atisbos en la misma obra de Ricardo, con base en los flujos internacionales del dinero-oro, sujetamos los resultados a una crítica exhaustiva que nos condujo a la elaboración de una versión actualizada de la teoría para el capitalismo contemporáneo con base en la(s) divisa(s) fuerte(s) esencialmente desvinculada(s) del dinero-oro. Con algunos ejemplos, intentamos vincular las medidas de protección (v.gr., los aranceles,) con esta versión modificada de la teoría del intercambio desigual ricardiano.

La validación de la teoría del intercambio desigual ricardiano en términos de la divisa fuerte, o sea, aquella moneda que establece una relación de coherencia monetaria internacional, requería, a su vez, abordar el concepto de la integración de mercados mundiales de bienes y servicios así como él de una economía mundial capitalista cada vez más perfeccionada. También nos obligaba a entrar en una discusión sobre cuál es el equivalente general en términos prácticos en esta etapa del capitalismo con una acumulación masiva de valor, el oro o la divisa fuerte.

En el contexto de nuestra aportación a la ley internacional de valor en el capítulo III con base en Marx, la lógica del desarrollo teórico nos conducía paso a paso a una versión nueva del intercambio desigual, como señalamos al principio de esta introducción. Igual como en el caso del intercambio desigual tipo Emmanuel en el capítulo IV, se concluye que hay un fundamento teórico para segmentar el mercado internacional mediante la regionalización de países pobres vis-a-vis los ricos industrializados para frenar la transferencia de valor de los primeros a los segundos. Pese a esta fundamentación teórica, pusimos en tela de juicio la practicabilidad y deseabilidad de llevar a sus últimas consecuencias esta suerte de regionalización.

En seguida, realizamos un análisis del imperialismo desde puntos de vista teóricos diferentes, para, después, presentar la posición de las diversas escuelas económicas de pensamiento en torno del proteccionismo versus el libre cambio. Es en estos dos capítulos -V y VI- donde se aborda cualitativamente el problema del proteccionismo-mercado doméstico estrecho-acumulación continúa-necesidad objetiva de apertura.

Hicimos una síntesis exhaustiva de la teoría neoclásica del comercio internacional en el capítulo VII, pero sin usar gráficas excepto en un caso sencillo. Pensamos que a un nivel abstracto general la teoría marxista nos ayuda a comprender muchos temas de relaciones económicas internacionales vinculados a la teoría del valor y al imperialismo en un marco histórico, pero que, en un nivel abstracto a otro nivel analítico, el que se nos antoja complementario, la teoría ortodoxa neoclásica en su análisis de

los precios relativos de mercado tanto de los bienes como de los factores económicos, permite entender mejor las causas múltiples del comercio de los bienes así como la dirección del movimiento de estos bienes y los factores de producción en modelos formalmente especificados. Siempre hemos sentido dificultad para elegir de manera excluyente entre estas dos corrientes de análisis económico, ya que creemos que ambas contribuyen a un mejor entendimiento de los fenómenos económicos complejos.

Algunas de las hipótesis más significativas que se desprenden de la teoría neoclásica del comercio internacional, incluyendo la llamada "nueva" teoría del comercio internacional, se anotan en seguida:

- 1: A partir de ciertos supuestos, hay ganancias netas del comercio para los países involucrados en el comercio voluntario. Esto no excluye que puedan haber perdedores y ganadores dentro de cada país con la liberalización, como lo demuestra la mayor parte de los modelos de la teoría neoclásica. Por lo tanto, en esta tesis, de ninguna manera llegamos a la conclusión de que "el libre comercio lleva a beneficios para todos".
2. Inclusive cuando se trata de modelos de competencia imperfecta, el supuesto general es que el comercio internacional basado en economías de escala beneficia a los socios comerciales. Sin embargo, las ganancias del comercio dependen del grado de competencia generado con la apertura comercial. Aun con la apertura, si la distorsión entre el precio y los costos subyacentes persiste por falta de una competencia adecuada, podría existir casos en que el país se especializará en bienes que arrojen pérdidas de bienestar con el comercio.
3. Se ha argumentado que una política de sustitución de importaciones con base en la protección comercial puede reducir el desempleo y subempleo en un país que la aplica, pero nuestra hipótesis es que la protección a la industrialización, la que tiende a ser relativamente intensiva en el uso de capital, puede conducir a aumentar en términos netos el desempleo y el subempleo del país.
4. En principio, un subsidio aplicado a la producción y/o la exportación en un sector monopolizado con rendimientos crecientes a escala, frente a un rival en el exterior puede conducir a una transferencia de renta al primer país del segundo, con la concomitante elevación del bienestar del primero, siempre cuando no hay represalias. Por otro lado, la hipótesis de la protección contra las importaciones para promover las exportaciones se asocia a la tesis de la mejora tecnológica con base en el aprendizaje dinámico en el proceso de producción (**learning by doing**). Las dos hipótesis constituyen la esencia de una política comercial estratégica.

Conviene aclarar que, desde luego, la "nueva" teoría del comercio internacional y la teoría neoclásica convencional del comercio internacional comparten las mismas bases teórico-analíticas de la teoría microeconómica neoclásica. Si bien es cierto que la gran aportación de la "nueva" teoría es la aplicación de los modelos de competencia imperfecta -cuya inspiración también se deriva de las teorías de la organización industrial- de ninguna manera se descartan las aportaciones de la

teoría neoclásica convencional del comercio internacional. Básicamente, la "nueva" teoría se desarrolló para coadyuvar a explicar las corrientes del comercio intraindustrial, con base en los rendimientos crecientes a escala en un marco de estructuras oligopólicas y monopólicas -estructuras que invalidan la tesis de la competencia internacional perfecta de los capitales. Sin embargo, con esto no se niegan las aportaciones de la teoría convencional para ayudar a explicar las corrientes internacionales interindustriales, tal como se ve en el capítulo VII.

Aunque la "nueva" teoría del comercio internacional queda menos desarrollada en esta tesis, para nuestros fines nos parece suficiente. Sin embargo, agregamos comentarios con respecto a algunos artículos cuyo objetivo es el de relacionar las economías de escala, el crecimiento y el bienestar.

Frecuentemente, se critica al análisis neoclásico del comercio internacional y a la nueva teoría del comercio internacional por ser ahistóricos. Quizás esta ahistoricidad se puede ejemplificar. Exceptuando el proteccionismo temporal a veces aceptado en casos de industrias infantes, en general, la teoría neoclásica convencional del comercio internacional aboga por el libre comercio, independientemente del momento en la evolución histórica de la acumulación del capital. Nosotros pensamos que de una situación de proteccionismo, llega a momento en dicha acumulación cuando los capitales mayores reclaman la apertura económica, so pena de truncar la acumulación progresiva de capitales, si bien es cierto que el momento sólo puede determinarse empíricamente para una formación económica específica. Por otro lado, la importancia actual de las corrientes intraindustriales del comercio tiene su reconocimiento formal en la "nueva" teoría del comercio internacional, de manera que se ve que hay intentos de adecuar la teoría neoclásica a la especificidad histórica del comercio.

Aun admitiendo cierta ahistoricidad, pensamos que los modelos formales del comercio internacional arrojan algo de luz sobre la estructura y las ganancias del comercio, tanto de los bienes como de los factores.

Finalmente, en el último capítulo, el que se escribió en gran parte antes de que México entró al GATT, pretendemos realizar una síntesis analítica de la teoría marxista del Estado con su aplicación a México al momento de la decisión inicial del gobierno de Lopez Portillo de no entrar a esa institución internacional, dejando ver analíticamente que de ninguna manera se cerró definitivamente la puerta a su necesidad de una mayor apertura económica.

Pese a algunas sugerencias de que se deje "El Estado Capitalista" fuera de este trabajo, nosotros pensamos que a fin de entender mejor la capacidad de un Estado para cambiar un patrón de acumulación -la industrialización con sustitución de importaciones con base en la protección comercial- por otro con la orientación a las exportaciones con base en el libre comercio, es preciso indagar el papel del Estado como "garante" de la acumulación. Esto, nos parece, sólo puede realizarse mediante el estudio de la teoría del Estado, tal como se ha abordado en los

trabajos que analizamos en el capítulo IX. Las hipótesis fundamentales que se desprenden de los enfoques teóricos distintos son, primero, que el Estado juega un papel indispensable para asegurar las precondiciones de la acumulación y, segundo, que la reestructuración del Estado, particularmente en las crisis, puede constituir una condición necesaria para el avance en la acumulación.

Como se ve, no se intentó en esta tesis doctoral un análisis empírico de la crisis de los 80s ni una investigación de la apertura y sus consecuencias. Un trabajo empírico de estos temas tendrá que aguardar su momento oportuno. Sin embargo, el lector reconocerá que en cada capítulo trato de vincular la cuestión de la protección y el libre cambio con lo que percibo son la realidad y las necesidades de México, sobre todo en el capítulo VIII.

CAPITULO I

LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES EN LA RIQUEZA DE LAS NACIONES DE ADAM SMITH

Introducción.

El objetivo de nuestro estudio de "Una Investigación en la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones" de Adam Smith reside en reseñar las opiniones del autor con respecto al tema del libre comercio versus el proteccionismo del Estado, este último dentro del marco general del mercantilismo. Para nadie es un secreto que Adam Smith combatió permanentemente el sistema mercantilista. Lo que es más interesante es que, en nuestra opinión, algunas de sus ideas, transferidas a un contexto moderno, siguen vigentes. Donde sea posible, trataremos de ejemplificar, diferenciando entre una aplicación a un país relativamente atrasado, como México, y países de capitalismo avanzado aunque no necesariamente hegemónicos.¹

La Maximización del Valor y los Bienes. El Libre Comercio Versus el Proteccionismo en A. Smith.

En el capítulo en torno "De los Empleos Diferentes del Capital", A. Smith empieza designando las cuatro maneras diferentes de emplear el capital: (1) la obtención de materias primas, (2) manufacturas, (3) transporte y (4) distribución. (Libro II, Cap. V, p.341). Sin embargo, en la etapa incipiente de la acumulación capitalista, cuando la tecnología nativa es aún rudimentaria, Adam Smith se declara abiertamente en favor de destinar el grueso del "stock" de capital a la agricultura por dos razones. Primero, en los países atrasados la inversión de capital en esta rama pone en movimiento una masa mayor de trabajo productivo en comparación con un capital igual invertido en las manufacturas. Nos parece que esta observación para México aún sigue válida. Indudablemente, una de las tragedias del proceso de la política de sustitución de importaciones vía el proteccionismo, además de coadyuvar a acelerar la expulsión del campesinado del agro debido a la relación simbiótica secular de protección a la industria y desprotección a la agricultura, ha sido la de capitalizar con técnicas relativamente intensivas en capital. De esta manera, el desarrollo desigual, en términos de la mano de obra, ha servido enormemente para expandir el ejército industrial de reserva tanto por la existencia del desempleo abierto como por la marginación en servicios improductivos de grandes masas de ex-campesinos. Si agregamos a este cuadro de transferencia de mano de obra, debido a la relación de protección-desprotección, la transferencia implícita de capital, originada por el mismo concepto así como la institucionalización del mito del ejido en que básicamente los políticos de alto nivel y la burocracia gubernamental lo dejaban a la deriva sin la posibilidad de desarrollar sus propios recursos adecuadamente y la izquierda lo erige en una especie de tabu intocable, no nos debe de sorprender el estancamiento en que ha caído la mayor parte de la agricultura.

Segundo, regresando a A. Smith, el autor afirma que con la aplicación de la misma cantidad de trabajo productivo a la agricultura y la industria, la agricultura agrega "mucho más valor al producto anual de la tierra y trabajo del país, a la riqueza real e ingreso de sus habitantes" (p. 345), o sea, según Adam Smith, la agricultura es más productiva. Esta afirmación, desde luego, en términos de valor agregado por trabajador empleado no se ha demostrado. Al contrario, parece contundente que la productividad vía rendimientos crecientes a escala en la industria moderna es mayor.

¹ Usaremos el texto original en inglés con nuestra propia traducción cuando sea necesaria.

Sin embargo, esta conclusión de ninguna manera detrae de dos observaciones que nos parecen evidentes: por un lado, el crecimiento capitalista dependiente con procesos sustitutos de importación en las ramas modernas se realiza normalmente con técnicas ahorradoras de mano de obra y, por otro, exceptuando las economías muy pequeñas cuya extensión y otras condiciones no permiten desarrollar el agro (v.gr. Hong Kong) todas, tanto del Occidente capitalista como el Oriente en su tiempo, fijaron su desarrollo industrial en una agricultura relativamente sólida y aun ahora, con el desarrollo industrial más o menos avanzado, mantienen su agricultura sorprendentemente próspera. A diferencia de estos últimos países, no se pudo desarrollar un mercado amplio de consumo de bienes básicos con sustento en el agro en una primera etapa sino que vía el proteccionismo se proyectaba un sector industrial altamente distorsionado hacia bienes de relativo lujo destinados a capas medias cuya magnitud en números era y es comparativamente raquítica.

De ahí se entiende mejor que la limitación del mercado interno determina a su vez los límites de una política de sustitución de importaciones, pese a la potencialidad de rendimientos crecientes a escala en algunas ramas de la industria moderna. De ahí también, sobre todo en una crisis profunda, se puede entender la reorientación hacia las exportaciones, no siempre de bienes intensivos en mano de obra, manufactureros o no, sino algunos bienes que son relativamente sofisticados y, por tanto, comparativamente intensivos en capital.

Agrega A. Smith que un país sin capital suficiente para levantar simultáneamente su agricultura, industria y transporte, y que, no obstante, lo intenta realizar, no habrá elegido el camino más corto al crecimiento y la acumulación, sino que a la larga habrá reducido su ingreso global y, por tanto, su potencialidad de ahorro.

En el caso particular de México, la estrategia de la sustitución de importaciones, junto con la insuficiencia de capital para los tres objetivos anotados, determinó el progresivo descuido de lo que es el sector básico para Smith, la agricultura, con su secuela de crecimiento desproporcionado de las ciudades y eventuales límites estrechos para la acumulación debido a las rigideces del mercado interno.

Cuando Smith analizó el progreso de las colonias inglesas en lo que ahora son los Estados Unidos, hizo hincapié en que la rapidez de su crecimiento obedeció a que prácticamente la totalidad de sus capitales se empleaban en la agricultura y que, en parte debido a las prohibiciones británicas, casi no había capitales nativos en las manufacturas y en el transporte entre las colonias y el exterior. O sea, el ahorro y la acumulación norteamericanos se concentraban en la agricultura, dándoles una base sólida de mercado para el desarrollo industrial posterior cuando finalmente se independizaron de Inglaterra. Los Británicos coparon efectivamente el comercio exterior, (materias primas a cambio de manufacturas inglesas), el comercio costero y aun en ciertas colonias el comercio a menudeo.

El autor llegó aun más lejos en su análisis al afirmar que se retardarían el crecimiento del valor del producto y la acumulación de capital si, con diversas medidas, las colonias pudieran parar la importación de manufacturas británicas y desviar una parte importante de su capital para levantar su propia industria sustitutiva. Según Smith, el freno para la acumulación sería aun más severo si la desviación de capitales además tuviera por destino el comercio marítimo.

Indudablemente, para Smith, son las instituciones mercantilistas, con su objetivo básico de impedir las importaciones de manufacturas y promover su exportación, las que, en el fondo, perturbó el orden natural del crecimiento de la agricultura, seguido por él de las manufacturas en las ciudades. Al contrario, las distorsiones introducidas por el mercantilismo determinaron el agigantamiento de las ciudades cuyas manufacturas, frecuentemente de bienes de lujo, se destinaban al comercio exterior. Sólo posteriormente, con el crecimiento de las manufacturas y el comercio exterior, se podía generar el capital suficiente para originar mejoras importantes en la agricultura,

a diferencia de lo que Smith percibía como el orden natural de la acumulación primeramente en la agricultura (p. 360).

Desde luego, Smith no se pronunciaba en contra del comercio exterior: es decir, no es de ninguna manera un vocero de la autarquía. En las primeras etapas de la acumulación -básicamente en la agricultura- el excedente serviría para adquirir aquellos bienes manufacturados para los cuales existe una demanda pero que no se producen internamente. Por medio del comercio exterior, la división del trabajo puede llevarse a sus límites de perfección, o sea, el ensanchamiento del mercado conduce a optimizar la productividad y, por tanto, a expandir el ingreso real y la riqueza de la sociedad. Lo que sí dice Adam Smith enfáticamente es que una sociedad en la fase incipiente de la acumulación no debe preocuparse por la nacionalidad del capital invertido en el transporte marítimo. Según él, un capital de igual magnitud emplea a más trabajo y permite más acumulación a la larga si primero se emplea en la agricultura, luego en las manufacturas y sólo después, en una fase posterior, en el transporte marítimo.

Para entrar a la discusión de las políticas diseñadas dentro del mercantilismo para saltar etapas, en cierto sentido, de una agricultura aún atrasada en ciertos países europeos a la manufactura, Smith primero asienta que "la cantidad de moneda en cada país es regulada por el valor de los bienes que esta moneda pone en circulación: incrementar ese valor e inmediatamente una parte se enviará al exterior para adquirir ... la cantidad adicional de moneda requerida para circularlos..." (p.408). Está claro que para Smith la riqueza se genera mediante la creación de valor, medido éste en términos de trabajo. De ahí, su crítica a los dos principios básicos del mercantilismo cobra importancia. Primero, según los mercantilistas, la riqueza consistía en el oro y la plata. Keynes, de hecho, pensaba que Smith erraba en su apreciación del mercantilismo. Segundo, ya que un país sin minas sólo podría adquirir los metales preciosos mediante una balanza de comercio favorable, el objetivo básico de la economía política consistiría en estimular las exportaciones y disminuir en la medida de las posibilidades las importaciones. Las restricciones contra las importaciones incluirían a los aranceles altos y aun prohibiciones absolutas. Se estimularían las exportaciones con las devoluciones de impuestos, las primas (subsidios), convenios de comercio ventajosos y directamente con el establecimiento de colonias (p.418).

Tal como sucede en algunos países actualmente, las devoluciones se realizaban parcial o totalmente sobre los impuestos indirectos cobrados a manufacturas locales destinadas a la exportación o cobrados a los insumos de bienes utilizados para la producción de bienes de exportación o aun cuando Inglaterra era el intermediario en el comercio triangular.

En vista de que las restricciones al comercio libre eran anatema para la maximización del valor y la acumulación, A. Smith dedicó muchas páginas de su libro a combatirlas.

En su capítulo "De las Restricciones sobre la Importación de Países Extranjeros de los Bienes Que Se Pueden Producir Internamente", Smith afirma que el monopolio del mercado local proporcionado por los aranceles altos o las prohibiciones absolutas tendría como consecuencia alentar la industria local mediante la desviación de mano de obra y el capital que de otra manera se hubiera empleado en otra actividad. Sin embargo, pone en duda que esta desviación sea la más ventajosa para aumentar la actividad productiva general de la sociedad (Libro IV, Cap. II, pp. 420-21). Esta duda permite la introducción del concepto de la ventaja comparativa de Smith, en el sentido de que el país debe destinar su "stock" de capital y mano de obra a producir los bienes para que tiene una ventaja comparativa en costos en lugar de producir un bien que se puede adquirir a precio más barato en el exterior. O sea, para Smith, la industria general del país "no se emplea con la mayor ventaja cuando se dirige de esta manera a un objeto que puede comprarse más barato de lo que lo puede producir" (p. 424). Concluye que la reasignación de recursos hacia una actividad económica menos

ventajosa determinaría que "el valor intercambiable del producto anual (del país) necesariamente debe disminuirse (con las restricciones contra las importaciones) en lugar de aumentarse" (Ibid). Lo que efectivamente se reduce, al desviar mano de obra y capital de una actividad más ventajosa a otra menos ventajosa, es la cantidad de valores de uso de la primera. Esto implicaría, al menos en el corto plazo, que habría menos unidades del bien ventajoso para intercambiar por otros del exterior, y, por tanto, menos valor intercambiable. El bien producido internamente gracias a la protección del mercado interior, sólo podría comerciarse internacionalmente si se realizara, suponiendo vigente la ley del valor internacionalmente, a un valor inferior a su valor de producción.

No obstante lo anterior, el autor admite que las restricciones no sólo pueden crear industrias a veces que en ausencia de estas restricciones no se hubieran originado tan rápidamente sino que las nuevas industrias podrían aun lograr abatir sus costos al mismo nivel o más bajo que los de sus competidores exteriores. Sin embargo, arguye Smith que, en primera instancia, se reduce el ingreso (real) del país. Ya que la acumulación depende del ahorro y éste queda constreñido debido al ingreso disminuido, la acumulación se frenaría y, por tanto, no aumentaría la actividad económica general. Es así que Smith llega a la conclusión de que mejor hubiera sido dejar que los capitales encontrarán su empleo más ventajoso sin restricciones.

Sin embargo, al abogar por el libre cambio, Smith recomienda desmantelar la protección lentamente y con cautela en vista de que la apertura repentina del mercado interior lo inundaría de mercancías baratas, causando estragos temporales graves en el empleo local y destrucción de capital fijo.

Además de acotar su afirmación diciendo que el desempleo aumentado sólo sería temporal, agrega que ninguna industria que exporta sería afectada.

Finalmente, aun cuando existiera el reconocimiento teórico de que el libre comercio fuera más ventajoso para la nación, Smith no tiene ilusiones en cuanto a la dificultad de desbaratar la protección debido a los fuertes intereses creados, de manera que se da cuenta de que tendría que ser una liberalización parcial del comercio, lo cual concuerda con la experiencia de muchos países tanto desarrollados como subdesarrollados que lo intentan, excepto quizá algunos regímenes dictatoriales que imponen cambios autoritarios, v.g., el caso de Chile con Pinochet o uno que otro país de productividad hegemónica como Inglaterra en el Siglo XIX.

En su capítulo intitulado "De las Restricciones Extraordinarias Contra las Importaciones de Bienes de Casi Toda Indole, de Aquellos Países con Que la Balanza se Supone Desventajosa", Smith declara categóricamente que el comercio sin restricciones entre dos países es siempre ventajoso para ambos aunque la ventaja no necesariamente es igual para los dos. La ventaja consiste en el incremento del valor intercambiable del producto de la tierra y trabajo del país o el aumento del ingreso anual (Libro IV, Cap. III, p.456). El aumento del valor intercambiable, desde luego, provendría de la producción de aquellos bienes en que el país tuviera una ventaja frente al país extranjero.

Si una balanza de comercio favorable carece de importancia para determinar la riqueza de una nación, ¿qué es lo que la constituye? Para Smith, una balanza favorable del producto y el consumo es el motor de la acumulación y, por tanto, del crecimiento de la riqueza. Es decir, si la tasa de crecimiento de la inversión (el ahorro es igual a la inversión en el análisis de Smith) es mayor que la tasa de crecimiento del déficit en la balanza comercial más la deuda, según el autor, el país estaría en condiciones para sostener indefinidamente la acumulación. Poco importa, entonces, dice Smith, si una nación es deficitaria en la balanza comercial durante medio siglo, con la salida inmediata del oro y la plata (ahora, las divisas) para saldar la cuenta. Tampoco importaría que esto provocara la devaluación constante de la moneda local ni que hubiera necesidad de aumentar la deuda externa con sus socios comerciales

más importantes para financiar sus déficits. Esto era precisamente la realidad de las colonias inglesas en Norteamérica en el momento en que escribía Smith (p. 164).

Durante el desarrollo estabilizador en México, se cumplió bastante bien con este cuadro. Generalmente, la cuenta corriente era deficitaria. Se financiaba con inversión directa extranjera y con aumentos mesurados en el financiamiento mediante capitales de préstamo. Si bien es cierto que se mantuvo la tasa de cambio constante por 22 años (de 1954 a 1976), en realidad estaba fuertemente sobrevaluada, lo cual evidentemente contribuía al déficit en la cuenta de mercancías. Sin embargo, en la crisis de la deuda el problema radicaba precisamente en que "la balanza del producto y el consumo", en términos de Smith, no era suficiente para saldar las amortizaciones anuales e intereses sobre la deuda externa pese a que se había reducido el consumo real y aumentado el superávit en la cuenta de mercancías.

En el capítulo IV, Libro IV (Sobre las Devoluciones) y el capítulo V del mismo libro (Sobre los Subsidios o Primas), Smith acepta sin ambages solamente las devoluciones de impuestos por considerarlas no distorsionadoras de la asignación natural de la mano de obra y el stock de capital. Todo al contrario, según él, pueden corregir distorsiones causadas por impuestos indirectos aplicados discriminatoriamente sobre la producción de insumos usados para la producción de exportables (p. 466).

Por lo que se refiere a los subsidios o primas, sea para estimular la producción sea para aumentar las exportaciones, el efecto es el de desviar recursos hacia actividades relativamente desventajosas, según el análisis de Smith. De los dos fines, sin embargo, los comerciantes o manufactureros prefieren el subsidio de exportación ya que, a diferencia del subsidio sobre la producción, la salida del excedente reduce la oferta interior, induciendo, por tanto, un alza en el precio del bien. En cuanto al consumidor, si tuviera que opinar sobre los dos tipos de subsidios, escogería el aplicado directamente a la producción ya que, si bien es cierto que sus impuestos directos pagados al gobierno financian el fondo de subsidios, en el caso del subsidio a la producción, al menos el precio final del bien se reduce (p. 484).

Una primera reflexión sobre los efectos de las restricciones aplicadas a las importaciones y los subsidios diversos otorgados para alentar la producción y/o las exportaciones se centra en lo que llama la atención de Smith constantemente: la desviación de una parte del stock de capital y de la mano de obra de aquellas actividades en que normalmente se emplearían, a otras actividades las que, según Smith, serían relativamente desventajosas -es decir, relativamente ineficientes- con la secuela de que el producto social total resultaría, en última instancia, menor de lo que sería en caso de una asignación natural de recursos. Ahora bien, independientemente de la posición en el debate que asume uno respecto a cuál política -la proteccionista o la librecambista- genera más producto en el largo plazo, se puede apuntar un efecto indiscutible: la protección discriminatoria tiende a acentuar el desarrollo desigual, tanto sectorial como regional. Tanto el debate a que se refirió como el problema del desarrollo desigual se retomarán en capítulos posteriores.

Sobre las Colonias (Libro IV, Cap. VII).

Cuando A. Smith estudia las condiciones más favorables para el enriquecimiento de las colonias, las resume básicamente en dos: (1) tierras abundantes, buenas y baratas y (2) la libertad para manejar sus asuntos como más les convenga. Las otras causas para la prosperidad de las colonias se desprenden generalmente de estas dos condiciones básicas.

Primero, debido a la abundancia y fertilidad de la tierra junto con una ausencia de su monopolización en pocas manos, resultan baratas, lo cual implica que la posesión de tierras cultivables es posible para la mayor parte de los colonos. En consecuencia, los salarios asignados a la mano de obra, tanto en la agricultura como

en otras actividades, tendrían que ser relativamente elevados. Los salarios relativamente altos, a su vez, permitirían el desarrollo de un mercado interior más dinámico y, lo que no es menos importante, la educación y mayor cuidado general de la población.

Segundo, cierta independencia de la metrópoli en la mayoría de los asuntos internos normalmente determinaría impuestos más moderados, relativamente más libertad en el comercio exterior -aunque algunas trabas comerciales importantes aún podrían frenar el desarrollo de las colonias- y, en aquellas colonias cuyas metrópolis habían avanzado más en la disolución del modo feudal de producción transitando hacia el modo capitalista, habría menos tendencia hacia el acaparamiento de la tierra tanto por parte de gobernantes, particulares e iglesia así como el debilitamiento de la institución del diezmo eclesiástico (marcadamente en las colonias predominantemente protestantes). El avance del capitalismo incipiente en ciertas metrópolis (notablemente en Inglaterra) era acompañado por un avance concomitante de las instituciones de la democracia burguesa. Ambos significaban que los emigrantes que colonizaban las regiones fundamentalmente vacías (subyugando o liquidando a los pocos nativos que había) introducían tanto los conocimientos técnicos e implementos propios del estado de avance del capitalismo de la época, sobre todo en la agricultura, como las formas de gobierno relativamente más democráticas -aun en comparación con la propia metrópoli-, formas que tendían a reforzar su autonomía relativa, sumándose a la que naturalmente existía por la distancia entre las colonias y la metrópoli.

Las dos condiciones necesarias para la prosperidad de las colonias- abundancia de tierras buenas y baratas así como independencia relativa de la metrópoli- aparentemente se aplican como condiciones universales en el tiempo y espacio, ya que Smith ejemplifica su cumplimiento con ciertas colonias griegas y su incumplimiento por medio de las colonias romanas. Las primeras eran prósperas en su época y las segundas prosperaban poco.

Ya en la época de la colonización de las Américas, A. Smith señala al éxito en cuanto a la prosperidad alcanzada por parte de las colonias inglesas en Norteamérica relativa a la alcanzada por las francesas, españolas y portuguesas en el continente americano.

Primero, en las colonias inglesas de Norteamérica, había abundancia de tierras cultivables baratas, habiendo relativamente poco acaparamiento de la propiedad- inclusive en el sur excepto en los cultivos eminentemente plantacionales, trabajados por los esclavos. Segundo, las instituciones políticas de la metrópoli inglesa permitían mayor independencia en sus colonias norteamericanas que en las francesas, españolas y portuguesas.

Cabe agregar que, para Smith, el acaparamiento de la tierra era el mayor obstáculo para su mejora sistemática y, por lo tanto, el freno por excelencia a la acumulación. Valga decir, el obstáculo principal para la transición al capitalismo en el pensamiento de Smith. El mayor acaparamiento de las tierras en las colonias francesas y sobre todo en las españolas y portuguesas, su sistema de impuestos que tenía por objeto fortalecer el poder de las metrópolis- notoriamente Portugal y España- a diferencia de los impuestos más moderados en las colonias inglesas de Norteamérica, los diezmos de la iglesia católica en las colonias españolas, francesas y portuguesas así como las trabas más onerosas al comercio de sus colonias que los impuestos al comercio de las colonias inglesas en Norteamérica, dentro de un marco de menos independencia política de las colonias francesas, españolas y portuguesas vis-a-vis sus metrópolis, determinaron, según Smith, que estas colonias prosperaron considerablemente menos que las inglesas. La transición al capitalismo se hizo más difícil en aquellas colonias en que la colonización tropezaba con las civilizaciones precolombinas cuyas poblaciones sojuzgadas servían para fortalecer ciertos aspectos del feudalismo español transferido a sus colonias de la Nueva España y Perú, en particular en la relación latifundio-trabajo encasillado.

En este último caso, la posibilidad del avance hacia el capitalismo embrionario no tenía el aliciente del fraccionamiento de la tierra en manos de agricultores colonos independientes con la mentalidad de la acumulación.

Esencialmente, nos parece correcto el análisis de Adam Smith. Ignorar estos elementos conduciría a no comprender cabalmente las dificultades que experimentaron las ex-colonias francesas, españolas y portuguesas para pasar de formas precapitalistas de producción a la forma capitalista y, por lo tanto, su demora para entrar lentamente al modo capitalista de producción.

La mayor parte del análisis con respecto a los obstáculos del crecimiento de las colonias se centra en las trabas impuestas por las metrópolis al comercio exterior. Pese a que Inglaterra dificultaba comparativamente menos el comercio de sus colonias en Norteamérica, como habíamos señalado, igual como España, Portugal y Francia, prohibía la importación-exportación de bienes directamente de y a los otros países de Europa, o sea, monopolizaba el comercio de sus colonias. A diferencia de Inglaterra en el comercio con sus colonias de Norteamérica, algunas otras metrópolis entregaban el privilegio del comercio a una sola compañía cuyo interés, naturalmente, era el de vender caro a la colonia y comprarle barato un monto controlado de producción para poder elevar su precio de venta en la metrópoli y otros países. Este mecanismo de explotación, desde luego, era el que la East India Company de Inglaterra introdujo en la India, con las consecuencias desastrosas para la prosperidad de esta colonia.

En efecto, para Smith, el monopolio exclusivo de compra-venta constituía el freno más efectivo del crecimiento natural de una colonia (p. 542). Esta afirmación contradice lo que antes había dicho respecto de la monopolización de la tierra cultivable, pero es indiscutible que ambos fenómenos eran, según el autor, fundamentales.

Inglaterra no limitaba la exportación de sus colonias norteamericanas a un puerto particular ni por medio de naves británicas con una licencia especial para la importación-exportación, con tal de que eran británicas, a diferencia de España, por ejemplo.

Por otro lado, con la excepción de ciertos productos, los llamados "enumerados", las colonias británicas por largo tiempo podían exportar cualesquier de sus bienes a cualquier país, incluyendo a productos tan importantes como los granos, carne, pescado, azúcar y ron, productos fuertemente competitivos con sus semejantes británicos en el mercado inglés (p. 542).

Los productos enumerados se confinaban exclusivamente al mercado interior de la metrópoli inglesa, los cuales se diferenciaban en dos rubros básicos: (1) los no producidos en absoluto en la metrópoli y (2) los que completaban la pequeña producción británica para satisfacer la demanda interna (p. 546). La idea en el primer rubro consistía en monopolizar el comercio por medio del transporte inglés e inflar la ganancia comercial, comprando barato en las colonias y vendiendo más caro que en una situación competitiva en la metrópoli.

Se ve, entonces, que la metrópoli inglesa, aunque en general más liberal con sus colonias de Norteamérica que los otros países colonialistas europeos, imponía una serie de restricciones al comercio que tendían, según Smith, a reducir la acumulación interior de las regiones colonizadas.

Las restricciones se hacían más onerosas aún cuando se trataba de bienes con más valor agregado y ya no de materias primas industriales y alimentos no procesados. Por ejemplo, se sujetaba el azúcar procesada a aranceles elevados, se prohibía la construcción de fundiciones de hierro y se prohibía el comercio entre las colonias de Norteamérica de productos textiles locales, limitando así la producción manufacturera colonial a industrias artesanales caseras (p. 548-49). No obstante estas restricciones que efectivamente impedían el desarrollo de una industria local propia, A. Smith llega a una conclusión verdaderamente interesante. Para él, en la

etapa incipiente de la acumulación en las colonias, dentro del contexto de tierra cultivable abundante y barata con los salarios elevados resultantes, destinar una parte importante de los recursos escasos de mano de obra y capital a la actividad industrial hubiera resultado contraproducente en términos de la creación mayor del producto social a la larga. Desde luego, en una etapa más avanzada de la acumulación en las colonias norteamericanas, el autor señala que "estas prohibiciones pudieran ser realmente opresivas e insostenibles", (p.549). La lección que se extrae, de nuevo, del análisis de Smith, es que, dadas las condiciones básicas y colaterales que señala, la creación propia de la prosperidad progresiva tiene su camino natural primero en la agricultura, luego en las manufacturas y, finalmente, en el transporte y otros servicios.

Finalmente, a diferencia de los gobiernos absolutistas de España, Portugal y en un grado menor, Francia, no sólo no había una nobleza hereditaria en las colonias inglesas de Norteamérica sino que "la libertad de las colonias inglesas para manejar sus propios asuntos ... es completa" (pp. 550-10, exceptuando su comercio exterior y, aun en este terreno, las restricciones eran relativamente menores que las restricciones prevalentes en las otras potencias coloniales, aunque, evidentemente estas restricciones coadyuvaban a intensificar los conflictos de las colonias de Norteamérica vis-a-vis la metrópoli, los que, dentro del contexto de la acumulación progresiva, eventualmente tuvieron por salida la guerra de independencia).

Pero, el monopolio ejercido por algunos comerciantes en el intercambio con las colonias no sólo es, según Smith, perjudicial para la colonia misma sino también para la metrópoli y, en última instancia, para todos los países. Aunque aumenta la tasa de ganancia del sector dedicado al comercio exterior, precisamente debido al monopolio comercial, se transfieren recursos al sector que, de otra manera, se hubieran dirigido a sectores más ventajosos, de esta manera reduciendo a la larga el producto nacional generado. Esta reducción más el producto social menor generado en otras naciones por la misma razón, junto con el efecto negativo sobre las colonias, implica que el producto total del mundo sería también menor en términos reales.

Pero la reducción del ingreso no es de una sola vez sino que la misma reducción implica que el ahorro retenido de este ingreso disminuido también es menor de manera que la tasa de acumulación asimismo se reduce. Veremos en la obra de Ricardo que este autor critica a Smith por afirmar que se eleva la tasa de ganancia ya que, según Ricardo, una tasa más elevada en el comercio exterior atraería más capitales con la baja de la tasa de ganancia resultante. Es decir, en una economía competitiva con la movilidad de capital, las tasas de ganancia sectoriales tenderían a igualarse. Sin embargo, si se monopolizara el sector comercial entre pocas empresas, la entrada podría estar relativamente vedada a nuevas empresas con el resultado de ganancias extraordinarias permanentes. Claramente, Smith piensa que el sistema mercantil perturbaba la tendencia a la igualdad de la tasa de ganancia entre sectores (p.594).

Por otro lado, Smith argumentaba que la masa de ganancia sobre un producto total menor sería menor que la masa que se generaría sobre un ingreso total mayor, aunque en este caso la tasa de ganancia fuera menor que en el primer caso. Ya que es la masa de ganancia más que su tasa la que permite una mayor acumulación absoluta, por este motivo también el tamaño del producto se vería restringido.

De esta manera, vemos de nuevo que las restricciones de índole diversa no permiten la maximización del producto en la colonia pero tampoco, a la larga, en las metrópolis ni, por tanto, en el mundo entero. En resumen, el único beneficio adicional se destina, según Smith, a un puñado de comerciantes cuyos intereses no coinciden con los de los otros habitantes dentro y fuera del país (pp. 574-578).

En conclusión, Smith señala que el sistema mercantilista propone enriquecer al país con una balanza de mercancías favorable mediante dos esfuerzos simultáneos: alentar las exportaciones, básicamente de manufacturas, y desalentar las importaciones, también de manufacturas. Al contrario, estimula las importaciones de

muchas materias primas no competitivas aunque las competitivas frecuentemente se topan con restricciones diversas (p.607).

Por otro lado, Smith afirma enérgicamente que el consumo y no la producción debe constituir el objetivo último de la actividad económica pero que en el sistema mercantilista se ha trastocado el orden de prioridades en que se sacrifica al consumidor permanentemente para favorecer los intereses del productor, en el sentido del sobreprecio cobrado al consumidor debido a las restricciones impuestas al comercio. No sólo el sobreprecio de venta interior causado por las restricciones contra las importaciones sino el aumento del precio interior causado por los subsidios otorgados para aumentar la exportación de ciertos bienes, junto con la transferencia al fisco de impuestos para financiar el subsidio, evidencian el sacrificio del consumidor a fin de privilegiar al productor.

Desde luego, la idea actual con respecto a los intereses del consumidor versus los del productor se expresa implícitamente en términos de que siempre se ha reconocido que el último fin de la producción es el consumo, pero que la integración de un sector industrial moderno requiere estímulos al productor que desgraciadamente a veces tienen el efecto de aumentar los precios interiores, mismos que tiene que pagar el consumidor. En efecto, una vez que se consolida el sector industrial, se espera que bajen los costos y, por lo tanto, los precios al consumidor. Mientras tanto, para lograr beneficios mayores a la larga, necesariamente se tiene que soportar el inconveniente de altos precios a mediano plazo. Así va el argumento implícitamente porque pocas veces se hace explícito. Está claro que los países capitalistas industrializados que por largo tiempo se escudaban tras barreras proteccionistas para enfrentar la competencia de Inglaterra, lograron precisamente este propósito de integrar paulatinamente su industria, eventualmente bajar sus costos y, luego, los precios al consumidor, en tanto que se mejoraba la calidad de los productos.

La pregunta actual para las economías relativamente más grandes del mundo subdesarrollado de nuestros días es si la política de protección que funcionaba para países como los Estados Unidos, Alemania y Francia, entre otros, frente a la competencia británica, puede funcionar para llegar al pleno desarrollo. Una diferencia básica entre las experiencias de estos tres países en su etapa incipiente de industrialización y un país como México consiste en que la agricultura de los tres ya había alcanzado un nivel relativamente alto de prosperidad, lo cual implicaba un mercado interior mas amplio y dinámico para absorber la producción industrial y orientarla, en un principio, hacia bienes básicos de consumo y bienes de capital necesarios para producir los primeros masivamente.

Un mercado interior relativamente raquítico basado en las capas medias, pequeñas en número en comparación con las masas de la clase obrera y campesina de poder adquisitivo restringido, ha implicado una necesidad de orientar el aparato industrial hacia la exportación, sobre todo después de las crisis agudas de 1976 y 1982. El mismo "agotamiento" del proceso sustitutivo en bienes de consumo no duraderos y aun algunos duraderos ha obstaculizado el dinamismo en el sector incipiente de bienes de capital, donde las economías de escala son de gran importancia. Es en este sentido que se había agudizado el debate entre las fuerzas proteccionistas y librecambistas en México, aunque parece que el libre cambio ha ganado la batalla. En tanto que México en 1991 apenas estaba a la mitad o menos del camino en su proceso sustitutivo después de aproximadamente 44 años (en 1947 empezó en serio la política de controles directos mediante los permisos de importación), sin haber alcanzado frecuentemente ni calidad ni competitividad en precios, Engels, en un artículo que analizamos con detenimiento, consideraba que los Estados Unidos, Alemania y aun Francia -el invernadero del proteccionismo europeo- estaban plenamente en condiciones de liberalizar sus economías cuando escribía en 1888, o sea, en el caso de los E.U., sólo 23 años después de su Guerra Civil, a partir de cuya terminación se alzaban rápidamente las barreras arancelarias. Es evidente

que el tamaño del mercado interior jugaba un papel de primera importancia en el éxito de la política de protección de estos países.

Las Nuevas Colonias y la Deuda que Contraen con la Metrópoli.

Adam Smith, en un párrafo interesante sobre la escasez de capital en las nuevas colonias en comparación con los muchos usos en que se podría emplear productivamente, señala que, a fin de satisfacer la demanda constante de capital, los colonos se encontraban permanentemente en deuda con la metrópoli (p. 567). Sin embargo, a diferencia de la deuda actual por medio del capital de préstamo, la de las colonias en Norteamérica se acumulaba, según Smith, mediante los recargos sobre pagos insolutos correspondientes a bienes importados de Europa. De esta manera, frecuentemente la deuda total representaba más del triple del ingreso anual por exportaciones a la metrópoli. Esta situación que podía durar muchas docenas de años, hace pensar en la actual razón deuda-exportaciones en muchos países de la América Latina, aunque en el caso de algunos, la razón había llegado a más de 5 a 1 en lo peor de la crisis.

Cabe agregar que Smith trataba el problema de la deuda cuando hablaba de las quejas de la escasez de liquidez. Según el autor, los que gozaban de la posibilidad de crédito o que tenían con qué adquirir divisas, raras veces se encontrarían en una situación de iliquidez. Sin embargo, a veces la falta de liquidez obedecía a que la comunidad de empresarios y comerciantes sobreextendían sus negocios durante un periodo en que las utilidades son superiores al normal. Sucede entonces que compran a base del crédito tanto localmente como en el exterior, con la esperanza de que los rendimientos de sus negocios expandidos se realicen antes de que se venzan las deudas. Es precisamente en periodos como éste cuando la gente (normalmente sobria en los negocios) emprende proyectos desproporcionados a sus capitales reales. Llegan las demandas de pagos de intereses y amortizaciones antes de los rendimientos sobre las inversiones y no hay con qué pagar. "No es una escasez de oro y plata, sino es la dificultad con que tiene tal gente en pedir prestado y la dificultad que sus acreedores tienen para recibir su pago, que ocasiona la queja general de la escasez de dinero" (p. 406).

Indudablemente, en gran medida la crisis de la deuda de México (tanto pública como privada) tenía por origen principal muchos factores fuera de su control en el contexto internacional de la crisis capitalista a principios de los años '80. Entre ellos, la severidad de la misma crisis económica en los países centrales, con su secuela de la baja de los precios de las materias primas, la política monetaria restrictiva junto con el déficit federal de los E.U., implicando mayores tasas de interés durante esos años, dentro de un esquema de endeudamiento con tasas flotantes, se juntaron para exacerbar la crisis de la deuda.

Antes, durante un período inflacionario de reciclaje de vastas sumas de petrodólares y eurodólares, la tasa real de interés negativa en algunos años junto con alicientes poco comunes por parte de los grandes bancos de los países hegemónicos y un auge sostenido en las exportaciones de muchos países subdesarrollados, confluyeron para alentar políticas de crecimiento económico apoyadas en el financiamiento externo. Lo cierto es que estos gobiernos y la empresa privada hoy en día fuertemente endeudados, tal como lo señaló Adam Smith en su día, se dejaron vencer por las facilidades del dinero barato y el espejismo de la continuidad del auge económico. Algunos más (México), algunos menos, sobreextendieron sus proyectos más allá de sus posibilidades reales de pago cuando por fin sobrevino la crisis. Vemos que Smith previó la esencia del fenómeno auge-crédito-crisis de iliquidez junto con la psicología colectiva de los deudores. Más tarde, Marx llevaría el estudio del crédito dentro del contexto de los ciclos a niveles aun más profundos de comprensión.

CAPITULO II

ALGUNAS IDEAS EN TORNO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES EN LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMIA POLITICA E IMPUESTOS DE RICARDO

(UN ANALISIS EMBRIONARIO DEL INTERCAMBIO DESIGUAL)

Introducción.

Lo que a nosotros nos interesa en la obra de Ricardo es entender claramente su posición en torno a la economía internacional. Parecería, en primera instancia, que este objetivo podría alcanzarse al leer solamente el Capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior), el Capítulo XIX (Sobre los Cambios Repentinos en la Dirección del Comercio), el Capítulo XXII (Las Primas para la Exportación y Prohibiciones Contra la Importación), el Capítulo XXIII (Las Primas Sobre la Producción), el Capítulo XXV (Sobre el Comercio Colonial), así como uno que otro de menor importancia. Sin embargo, para una comprensión adecuada de su visión de cómo funciona la economía internacional y cómo debe funcionar idealmente en un régimen de libre comercio, precisa tener presente que la obra de Ricardo no puede paralizarse, sino que representa un esfuerzo global integrado por medio del cual, por ejemplo, los determinantes del comercio mundial, el funcionamiento de éste y sus consecuencias en circunstancias distintas tienen una explicación con base en la interrelación de múltiples teorías y de categorías específicas con las cuales se estructuran las teorías. De esta manera, el estudioso de Ricardo que pretenda adentrarse en su posición referente a la economía internacional necesita entender su teoría del valor o -mejor diríamos, "teorías" del valor- y su relación con los precios vía la comprensión de las categorías de valor natural, precio natural y precio de mercado; la relación orgánica de esta teoría con su supuesto de los rendimientos decrecientes en la agricultura; el efecto de estos rendimientos decrecientes en el salario real y, por tanto, en las ganancias; la relación de la ganancia con la asignación del capital y la mano de obra. Por otro lado, la teoría del dinero y sus consecuencias en la dirección y naturaleza del comercio descansan sobre una de las variantes de su teoría del valor. A su vez, Ricardo también vincula esta teoría del dinero y las categorías de valor natural, precio natural y precio de mercado con los cambios tecnológicos y la naturaleza del intercambio mercantil. En verdad, la exposición es compleja y, a veces, francamente confusa. Al respecto, precisa mencionar que Ricardo no distingue claramente entre lo que ahora se llaman los análisis de corto y largo plazo. Especialmente en el capítulo VII de Ricardo, estamos convencidos de que existen dos niveles de análisis: el de corto plazo, o lo que se pudiera designar como su análisis estático, y el de largo plazo, siendo éste su análisis dinámico. Estos dos niveles de análisis, no diferenciados formalmente en este capítulo, fácilmente pueden conducir a la confusión cuando se trata de interpretaciones.

Lo que no puede dudarse es un supuesto subyacente y omnipresente de Ricardo: el de la existencia de una economía nacional en la cual los capitales individuales son competitivos. Evitamos usar la categoría de la "competencia perfecta", tan empleada por los neoclásicos en sus modelos, ya que Ricardo nunca la utilizó. Es cierto que en algunos pasajes no característicos de su obra, Ricardo relaja este supuesto, pero explícitamente hace ver que se trata de una situación monopólica. Las conclusiones teóricas que se derivan del supuesto básico de una economía competitiva en la obra de Ricardo son de gran importancia para la óptima asignación

de los recursos (el capital y la mano de obra) y, por ende, para la optimización del producto físico, tanto nacional como internacional, dentro de un marco de libre comercio.

Cabe señalar otro supuesto clave de Ricardo: él de la creciente dificultad de la producción de alimentos al incorporar progresivamente tierra de menor calidad con el aumento de la población. Este supuesto -bautizado actualmente como los rendimientos decrecientes - tiene, para Ricardo, una gran importancia justamente en la manera en que eventualmente la economía se estanca vía el descenso en la tasa de ganancia, a menos de que hubiera mejoras técnicas en la agricultura y el acceso a bienes salarios (granos) baratos mediante su importación. Parece que subestima la potencialidad de los cambios tecnológicos en la agricultura, pero tenía plena conciencia de la necesidad del libre comercio de los granos y otros bienes a fin de garantizar la acumulación del capital.

Finalmente, conviene asentar que sostenemos la hipótesis de la presencia de una teoría embrionaria del intercambio desigual en la obra de Ricardo, la que, a su vez, se esboza sobre la base de las categorías apenas esbozadas de la composición orgánica del capital y la composición técnica.

Una dificultad que se presenta a través de la obra de Ricardo consiste en distinguir claramente entre sus conceptos de valor natural, precio natural y precio de mercado. Incluso, en nuestra opinión, el autor mismo entra en confusión. Tomemos, por ejemplo, el siguiente pasaje en que Ricardo lapidariamente asienta varias ideas claves sobre el valor, el precio y la distribución entre los salarios y la ganancia.

"Un aumento en los salarios, debido a una alteración en el valor del dinero, produce un efecto general sobre el precio, y por esta razón no produce ningún efecto real sobre las utilidades. Al contrario, un aumento de salarios, debido a la circunstancia de que el trabajador fue más liberalmente recompensado, o a la dificultad para procurarse los productos necesarios en que se gastan los salarios, no produce, salvo en ciertos casos, el efecto de elevar los precios, sino que su efecto importante es él de reducir las utilidades. En el primer caso no se dedica una mayor proporción del trabajo anual del país al sostenimiento de los trabajadores: en el otro caso, si se le dedica una mayor parte" (Cap.1, p27, Sobre el Valor).

El concepto del "valor del dinero" en la primera oración no debe entenderse como la modificación del valor trabajo del dinero sino como la variante Ricardiana de la teoría del dinero en que su valor se baja o se aumenta conforme se incrementa o se disminuye la magnitud de los metales preciosos en el país. En la cita, un flujo de los metales preciosos hacia el país determinaría una reducción en su valor con una alza proporcionalmente uniforme en todos los precios, inclusive el precio del trabajo, o sea, el salario. ¿A cuál precio se refiere? Veremos en un apartado posterior que el precio a que alude Ricardo aquí es precisamente el precio natural. En una economía competitiva, en que hay equilibrio en la oferta y la demanda, el precio natural sería igual al precio de mercado. Ya que el aumento porcentual de los precios, incluyendo los salarios, es uniforme con el aumento del dinero, no se afectaría la tasa de ganancia Ricardiana, es decir, la ganancia real no se afectaría y, por tanto, la distribución del producto entre los salarios y la ganancia permanecería inalterada.

En el segundo caso, el salario real, es decir el valor trabajo del trabajador aumenta, lo cual no ejerce ninguna influencia sobre el precio de los bienes en una economía competitiva. Aquí, Ricardo abstrae de movimientos en el dinero y, de nuevo, de cualquier cambio en la demanda y la oferta, de tal manera que los precios son al mismo tiempo el valor natural (precio real), precio natural y precio de mercado. Cuando el autor agrega "salvo en ciertos casos", la excepción básicamente se refiere al relajamiento entre la competencia de los capitales. Como veremos, Ricardo reconoce que el precio de mercado sería superior al valor natural en una situación monopólica.

Finalmente, desde ahora conviene señalar que en la primera parte de la obra de Ricardo siempre se abstrae de los movimientos de los metales preciosos. Esto implica que cuando Ricardo usa la categoría de "precio natural", está hablando del "valor natural", o sea, no hay ninguna diferencia en este caso entre una y otra categoría.

Sobre los Salarios, la Ganancia y la Acumulación.

Es por lo dicho en el párrafo anterior que en el Capítulo V, Sobre los Salarios, Ricardo define el precio natural de la mano de obra como el que "permite a los trabajadores, uno con uno, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución" (p.45). Está claro que en esta frase el valor natural y el precio natural son sinónimos.

Es en este capítulo también donde se esboza el concepto de los rendimientos decrecientes en la agricultura y los rendimientos crecientes a escala en las manufacturas. O sea, en la agricultura, por la mayor dificultad de producir los bienes salario (principalmente los granos) con el progreso de la sociedad -el que determina un aumento en la población- el precio natural (valor) de la mano de obra aumenta.

Esta tendencia del aumento en el precio natural de la mano de obra, no obstante, se puede contrarrestar temporalmente con mejoras en la agricultura -y con la importación de bienes necesarios baratos a la cual el autor presta mucha atención. Entonces, se esboza inicialmente el principio de la regulación de los salarios reales por la dificultad de la producción de los bienes salario agrícolas y, por ende, el principio de la regulación de la ganancia.

Al contrario del caso de las materias primas agrícolas y no agrícolas, así como de la mano de obra, el precio natural (valor) de los bienes manufacturados tiende a disminuir con la acumulación y el aumento de la población. O sea, la productividad aumenta progresivamente debido a una mejor división y distribución del trabajo, mejoras en la tecnología así como en la destreza de los trabajadores, pese a que el precio natural de las materias primas y de la mano de obra aumenta.

Por otro lado, Ricardo distingue claramente entre el precio natural de la mano de obra y el precio de mercado. Igual al caso de los bienes físicos, el precio de mercado de la mano de obra se establece de acuerdo con las fluctuaciones en la demanda y la oferta. Sin embargo, en ambos casos el precio de mercado tiende a conformarse al precio natural (valor). No obstante esta tendencia, en una sociedad en que la acumulación del capital es continua y, por tanto, la demanda de mano de obra es también continua, el precio de mercado puede estar por encima del precio natural indefinidamente, aunque la permanencia del alza en última instancia depende del precio natural de los bienes salario. Es en este capítulo, Sobre los Salarios (p.47), donde Ricardo hace explícito su supuesto inicial de que el valor del dinero es constante, en virtud del cual concluye que los salarios sufren modificaciones al alza o a la baja por dos causas:

Primero, por la oferta y demanda de trabajadores.

Segundo, por el precio (natural) de los bienes salario.

En este momento del razonamiento de Ricardo para una economía en que avanza la acumulación, el autor hace confluir la doctrina de los rendimientos decrecientes en la agricultura con el aumento constante de la población trabajadora, siempre con el supuesto subyacente de los capitales competitivos, concluyendo que el trabajador sufre un deterioro en su salario real y el capitalista una disminución de sus ganancias. Es decir, con la mayor dificultad para producir los bienes salario agrícolas (el maíz siendo el grueso de la canasta de bienes necesarios para el sustento de la mano de obra), se eleva el fondo de salarios reales y aun el salario nominal, así como la renta real del terrateniente. No obstante el aumento del fondo para el salario real y el precio de mercado del trabajador, éste como individuo sufre una disminución en su salario real, desde el punto de vista de los bienes que le son distribuidos, ya que la

tasa de crecimiento de la población trabajadora es constante en tanto que el incremento en la masa de bienes salario es proporcionalmente menor. Pese a este deterioro en las condiciones del trabajador, el aumento en el fondo de salarios junto con el de la renta, reduce la tasa de ganancia (y aun su masa en cierto nivel de la acumulación) como resultado de que la competencia de los capitales individuales impide un traslado de los costos a los precios. Este esbozo preliminar de los efectos sobre la ganancia es el que posteriormente constituye en Ricardo su doctrina de la tendencia decreciente en la tasa de ganancia y el estancamiento eventual en la acumulación. Sin embargo, la validez de las conclusiones, además de centrarse en las teorías y supuestos presentados -especialmente la de los rendimientos decrecientes en la agricultura- depende de la existencia de una economía cerrada, o sea, de la ausencia del comercio exterior.

Precisa agregar que la tendencia decreciente en la tasa de ganancia en toda la economía conforme avanza la acumulación no niega la existencia de tasas de ganancia diferenciales entre sectores, ya que, para Ricardo, estas divergencias originadas por precios de mercado temporalmente por encima o por abajo de los precios naturales, estimulan el movimiento de los capitales sectoriales, con la consecuencia de que las tasas sectoriales tienden a la uniformidad. Pero, recalca Ricardo, la existencia de una tasa de ganancia sectorial por encima de la media "no invalida de ningún modo la teoría según la cual las utilidades dependen de los salarios, altos o bajos, los salarios del precio de los artículos necesarios y el precio de los necesarios, principalmente del precio de los productos alimenticios, ya que todos los demás requisitos pueden ser aumentados en forma casi ilimitada" (pp.60-61).

En resumen, entonces, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia con el avance en la acumulación -como resultado del aumento en el precio natural de los bienes salario, principalmente los alimentos, y, por tanto, del alza del precio natural de la mano de obra- determina un momento en que la acumulación cesa a causa de que la tasa de ganancia reducida no compensa el riesgo asociado a la inversión. Pese a que la masa de ganancia puede aumentar durante una fase de la disminución de la tasa de ganancia, llegará un momento cuando la acumulación de capital es muy grande en que la masa de ganancias también descende. Este estado de estancamiento en la acumulación resulta en una distribución del producto tal que la mayor parte queda para la renta, el fondo de salarios y el gobierno a través de los impuestos. Ya vimos, sin embargo, que no sólo la ganancia empresarial sufre sino que también se reduce la cantidad de valores de uso por trabajador. Estas conclusiones reflejan claramente la composición de clases en la obra de Ricardo: dos clases productivas, la trabajadora y la capitalista, siendo la clase de terratenientes la improductiva. Esta visión analítica y política explicaría la lucha en contra del mercantilismo de su época en favor del libre comercio, ya que, como habíamos señalado, Ricardo prevé que no sólo se podría abatir el precio natural de los alimentos a través de las mejoras tecnológicas y de la ciencia pura en la agricultura sino que la apertura al libre comercio posibilitaría la importación de bienes salario más baratos. La consecuencia en uno y otro caso sería una reducción del precio natural de la mano de obra y, por tanto, la elevación de la tasa de ganancia. Vemos, en síntesis, que el precio natural (valor natural) de la mano de obra regula las ganancias reales. Sin embargo, en última instancia en la teoría de Ricardo, el efecto de la acumulación sobre la ganancia depende de la relativa disponibilidad de tierras fértiles, ya que los rendimientos decrecientes se aceleran con la acumulación y el aumento de la población en aquellos países carentes de tierras adicionales de fertilidad adecuada y que prohíben la importación de alimentos baratos, con un impacto mayor en la disminución de la ganancia y aumentos rápidos en la renta.

El concepto de la tasa de ganancia en la obra de Ricardo merece cierto comentario. Parece que la tasa de ganancia, para el autor, sólo contempla al precio

natural del trabajo en la determinación de la ganancia y, por lo tanto, en la tasa de ganancia. El valor de las materias primas y el de la parte depreciada del capital fijo no entran en su concepto de la tasa de ganancia como en la categoría marxista de la tasa de ganancia. Es decir, la tasa de ganancia Ricardiana viene siendo una especie de tasa de plusvalía únicamente, pero excluye al concepto de la composición orgánica.

El Comercio Exterior: La Ley del Valor y las Ventajas Comparativas, Sin Flujos de Oro y Sin el Intercambio Desigual.

Cabe señalar que hasta este punto en el análisis de ciertos conceptos y teorías de Ricardo, el autor se mueve en un ámbito analítico dinámico, o sea, a largo plazo. Sin embargo, en el capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior), se introducen elementos de análisis estáticos, es decir, a corto plazo, aunque aun en este capítulo la presencia subyacente de dos factores, el aumento de la población y el avance en las ciencias y tecnologías, sirven para recordar que la visión de largo plazo no ha desaparecido enteramente. Además de ser una fuente de confusión latente si no se distingue entre los dos plazos de tiempo, conviene tener en mente que sigue vigente el supuesto esencial de una economía nacional de capitales competitivos de tal manera que las tasas de ganancia sectoriales tienden a igualarse con la movilidad interna de capitales.

La primera oración del capítulo VII se encierra en un análisis estático de corto plazo (p.67). "Ninguna extensión del comercio exterior aumentará **inmediatamente** la suma de valor que posee un país, aun cuando contribuirá poderosamente a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. 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 entregan, no tendríamos un valor mayor aun 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". Subrayamos la palabra **inmediatamente** para hacer énfasis en el análisis estático de la afirmación. Con el intercambio, no hay un aumento inmediato del valor independientemente de si el país obtenga el doble o triple de valores de uso que obtuvo mediante el comercio exterior antes del descubrimiento de nuevos mercados. Esta afirmación no significa que Ricardo desconozca que a la larga se pudiera generar más valor interiormente. Por ejemplo, si los bienes importados se destinaran al consumo de la clase capitalista, se podría reducir a la mitad la cantidad de bienes exportados a fin de obtener la cantidad de bienes que inicialmente se importaba antes del descubrimiento del mercado nuevo más barato. De esta manera, se liberaría capital interiormente que pudiera invertirse para emplear más obreros y adquirir más instrumentos de trabajo, con que eventualmente se generaría más valor. Por otro lado, conviene recordar que asentamos la hipótesis de que en la obra de Ricardo se esboza embrionariamente la teoría del intercambio desigual. En el párrafo citado, sin embargo, se niega implícitamente la existencia del intercambio desigual de valor, ya que el valor no se aumenta ni se disminuye inmediatamente con el comercio exterior. Es casi al final de sus Principios ... que Ricardo, a nuestro parecer, formula más claramente la teoría del intercambio desigual de valor. En realidad, en este párrafo, aunque no entra todavía en su ejemplo de las ventajas comparativas, señala confusamente una suerte de teoría de valor aplicada al comercio exterior, anticipándose a la conclusión de que "la misma regla que establece el valor relativo de los bienes en un país, no rige el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países" (p.70).

En tanto que en un solo país, para Ricardo, el intercambio se realiza mediante la ley de la equivalencia del valor trabajo, en el párrafo citado el valor recibido y plasmado en los bienes importados -independientemente de la cantidad de valores de uso- se mide por el valor dedicado a la producción de la cantidad exportada. En el mismo ejemplo de Ricardo se afirma que "Inglaterra daría ... 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, o 120 indios orientales" (pp.71-72). ¿Cómo se puede reconciliar el contenido del primer párrafo del capítulo con el que se acaba de citar? ¿En qué se basa, entonces, el principio del intercambio internacional? Ricardo dice que la razón por la cual la ley del valor no opera internacionalmente es la dificultad del movimiento de capitales entre países, a diferencia de su movimiento en el interior de un mismo país. Aparentemente, en el ejemplo de Ricardo, esta inmovilidad se vincularía con el hecho implícito de que Portugal es el país más productivo. Para que fuera cierta la afirmación de que el comercio no origina variaciones **inmediatamente** en la magnitud de valor en un país, el trabajo simple en una economía dada no necesariamente es igual al trabajo simple en otra. Debido a la mayor productividad de Portugal, las 80 horas hombre por unidad de vino en Portugal aparentemente son iguales a las 100 horas hombre dedicadas a la producción de una unidad de paño en Inglaterra, lo que explicaría por qué hasta acá en la obra de Ricardo no se atisba la existencia de una noción del intercambio desigual. Si hubiera el intercambio desigual de valor, ¿cómo explicaríamos que no varía la magnitud del valor **inmediatamente** con el comercio exterior?

Está claro que en la obra de Ricardo no existe el concepto de "trabajo simple" y "trabajo complejo", pero pensamos nosotros que sólo este concepto podría ayudar a resolver las contradicciones que señalamos.

Sin embargo, es evidente que Ricardo insiste en que la ley de valor no opera internacionalmente. En la siguiente frase que antecede a su famoso ejemplo empírico se aprecia sin lugar a dudas su pensar al respecto.

"La cantidad de vino que (Inglaterra) tendría que pagar a cambio de (su) paño no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos como sería si ambos bienes se fabricaran en Inglaterra o Portugal" (p.71). Luego, pone su ejemplo en que se asienta la doctrina de la ventaja comparativa:

	<u>Inglaterra</u>	<u>Portugal</u>
Paño	100 horas hombre/año	90 horas hombre/año
Vino	120 horas hombre/año	80 horas hombre/año

En este ejemplo extremo de Ricardo, Portugal tiene una ventaja natural en la producción de cada bien, lo cual, en los términos de Ricardo, no invalida la conclusión de que le resulta conveniente a Portugal dedicar su capital y mano de obra a la producción de vino ya que este país "obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que la que podría producir desviando una parte de su capital del cultivo de vino hacia la manufactura de paño" (p.71). Esto se ve implícitamente en las siguientes desigualdades relativas: Por un lado, $100/120 < 90/80$, lo cual implica que Inglaterra, por tener una ventaja relativa en la producción de paño, debe especializarse en su producción y exportarlo a Portugal, importando a cambio el vino.

Por otro lado, y como contrapartida obvia, $80/90 < 120/100$, o sea, que Portugal tiene una ventaja comparativa en la producción de vino.

Conviene agregar que el resultado sería aun más evidente si cada país tuviera una ventaja natural en la producción de uno de los dos bienes, Inglaterra en la producción de paños y Portugal en la de vino.

El uso de las desigualdades en forma fraccional, sin embargo, no capta la esencia de la argumentación de Ricardo. Para simplificar la exposición, nos parece esencial suponer (ya que Ricardo lo deja implícito) que las 100 y 120 horas hombre/año sirven para la producción de una unidad de cada bien en Inglaterra, el paño y el vino respectivamente. En Portugal, son 90 y 80 horas hombre/año que producen una unidad de cada uno de los mismos bienes. Lo que dice Ricardo es que

si Portugal fuera autárquico, el productor de vino recibiría solo 8/9 unidades de paño por una unidad de vino, de acuerdo con el funcionamiento de la ley del valor. Al exportar una unidad de vino, recibiría una unidad de paño. Está claro que le conviene a Portugal importar el paño y especializarse en la producción de vino. Al contrario, si Inglaterra fuera autárquica, el productor de paño recibiría solo 10/12 unidades de vino por una unidad de paño. Le conviene a Inglaterra especializarse en la producción de paño porque, al exportar, recibiría una unidad de vino.

Hasta aquí, no hay problemas con la doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo. Pero, de nuevo, regresamos al problema del intercambio de valores, o sea, en el ejemplo, 100 horas hombre inglesas por unidad de paño se intercambian por 80 horas hombre portuguesas por unidad de vino, y a la contradicción en Ricardo de que no funciona la ley del valor internacionalmente como funciona al interior de un solo país pero que con el intercambio de paño por vino, Inglaterra no sufre inmediatamente una modificación en el valor total, o sea, no hay intercambio desigual. Pensamos haber resuelto este problema con los conceptos de "trabajo simple" y "trabajo complejo", junto con diferencias en la productividad.

Repetimos que en esta parte de la obra de Ricardo no puede existir el intercambio desigual, pero esta conclusión depende de un supuesto implícito clave de Ricardo: la ausencia de flujos de dinero internacionalmente. Veremos después, al relajar este supuesto, que si puede existir el intercambio desigual de valores en el contexto analítico de Ricardo, aun en la ausencia de capitales monopólicos. O sea, la definición del intercambio desigual no requiere de la existencia de monopolios.

Cuando Ricardo introduce la cuestión de la tasa de ganancia relacionada con el comercio exterior, comienza diciendo que la acumulación puede realizarse de dos maneras, ya sea por el aumento del ingreso, sea por una reducción en los gastos. La introducción generalizada de maquinaria, por ejemplo, podría resultar en incrementos generales en la productividad, los cuales implicarían reducciones en los precios naturales (valor), o sea, gastos reducidos a través de toda la economía. En este caso, no se afectaría la tasa de ganancia, aunque el aumento del ahorro estimularía la acumulación. Por otro lado, si el ingreso aumenta, también se estimula el ahorro y, por tanto, la acumulación, pero, en este caso, crece la tasa de ganancia. Para Ricardo, tampoco se afecta la tasa de ganancia aun cuando la importación de bienes baratos permite ahorrar una parte de los gastos ordinarios, a menos de que la importación consista en bienes salario. Entonces, abstrayendo de la importación de bienes salario, Ricardo llega a la conclusión de que "no es a consecuencia de la extensión de los mercados que sube la tasa de ganancia ..." (p.69). Aquí, también, es evidente que el análisis se realiza en términos de corto plazo, ya que si la mejora en la maquinaria y la importación resultaran en la disponibilidad de bienes más baratos destinados sólo a la clase capitalista y los terratenientes -la clase pudiente de Ricardo- esto, como lo afirma el mismo Ricardo, permitiría aumentar el ahorro y, por tanto, la acumulación. El incremento en el ahorro, a su vez, permitiría destinar una parte del excedente a la compra de máquinas y fuerza de trabajo que pudieran resultar en la producción de bienes salario más baratos, o sea, de un precio natural disminuido. De esta manera, en el esquema de Ricardo, a largo plazo se aumentaría la tasa de ganancia.

Es decir, en el lenguaje marxista, si el aumento en la proporción de la plusvalía dedicada a la inversión productiva, debido a una reducción en el gasto del consumo de la clase capitalista, se orienta a la producción de bienes salario, a la larga aumentará la tasa de ganancia.

Desde luego, si la mejora en la tecnología y la importación sirvieran para disponer inmediatamente de bienes salario más baratos, el efecto en la tasa de ganancia sería inmediato y, por tanto, se daría un impulso a corto plazo a la acumulación.

Conviene agregar, de nuevo, que la tasa de ganancia de Ricardo no incorpora la categoría de costo real (valor) del capital constante, o sea, básicamente el valor de las materias primas y la parte depreciada del capital fijo. Si se incluyera la equivalencia Ricardiana de esta categoría en su tasa de ganancia, la importación de las materias primas y aun la maquinaria, con precios naturales inferiores, también elevaría la tasa de ganancia a corto plazo.

Sin embargo, lo importante en este momento del análisis no está precisamente en el efecto de la extensión del mercado exterior sobre la tasa de ganancia, sino que es la optimización de los valores de uso al nivel mundial mediante una división del trabajo más racional de acuerdo con las ventajas naturales o aun artificialmente adquiridas (p.69). Entonces, aquí esboza Ricardo su aceptación del principio de la ventaja natural que, por cierto, no es original en su obra. Para el autor, es tan importante aumentar la masa de valores de uso mediante la extensión del mercado en un marco de libre comercio como por el aumento en la tasa de ganancia.

Indudablemente, aunque su principio de libre comercio con la asignación de los recursos de cada país de acuerdo con su ventaja natural, artificial o posteriormente en su obra, comparativa, condujera a resultados que pudieran parecerle a Ricardo naturales y universalmente benéficos, en el transcurso de la historia pocos países lo aceptaban, o sea, la industrialización de Inglaterra y la producción de materias primas y alimentos en los demás. Es por eso que suena sospechoso cuando Ricardo señalaba como resultado natural y mutuamente benéfico que "es este principio del libre comercio que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros" (p.70).

Ahora bien, cuando Ricardo utiliza el concepto de la ventaja artificial, se podría preguntar, ¿a qué se refería? La ventaja artificial podría ser, por ejemplo, la introducción forzosa de la caña de azúcar a Cuba, donde antes no existía aunque, dado su clima, existían ciertas condiciones naturalmente ventajosas.

Pero también la ventaja artificial adquirida podría referirse a aquellos países que aparentemente no tienen ninguna ventaja natural obvia frente a otro país industrializado para la producción de manufacturas, pero que para erigir una industria incipiente (infante) se escudan atrás barreras proteccionistas y, de esta manera, forjan una clase capitalista empresarial, transforman masas de campesinos, asociados en parte a formas precapitalistas de producción, en una clase obrera disciplinada y, al menos en una primera etapa de la acumulación, mejora la productividad en actividades con rendimientos crecientes a escala por medio de una integración vertical y horizontal paulatina. Estos países que al principio no tenían ninguna ventaja natural, artificial o comparativa para la producción manufacturera podrían, en principio, llegar artificialmente a adquirir ventaja. Esto, desde luego, es la doctrina de la industria infante.

A diferencia del interior de un solo país donde las tasas de ganancia en general se encuentran en el mismo nivel debido a la movilidad del capital y la mano de obra, según Ricardo, las tasas de ganancia y los precios reales, o sea el valor en trabajo de los mismos bienes en los países diferentes, no tienden a igualarse (aun tomando en cuenta la diferencial de precios debida a los costos reales de transporte) ya que los capitales no fluyen de un país a otro, a causa de la inseguridad real o percibida para su manejo. A esta inmovilidad internacional de capital, Ricardo añade también la de la mano de obra, la que explicaría la diferencia entre países del valor del trabajo.

La importancia de este supuesto de la inmovilidad internacional reside en su vínculo estrecho con la doctrina Ricardiana de la ventaja comparativa que analizamos en páginas anteriores. En el ejemplo empírico del autor, por ejemplo, en que Portugal goza de una ventaja natural en la producción de ambos productos, si existiera la movilidad irrestricta de los capitales y la mano de mano entre países, ambos se

desplazarían al país más productivo, o sea, en este caso, a Portugal, lo cual conduciría a la maximización mundial de la producción de valores de uso. Este desplazamiento continuaría hasta que el costo real de la mano de obra, vía la incorporación de tierras portuguesas menos fértiles con el aumento en la población trabajadora, se igualara al nivel internacional (sólo dos países en este caso) y la tasa de ganancia también se uniformara. Pero la inmovilidad del capital y de la mano de obra, en el contexto de Ricardo, permite el comercio por medio de su análisis de la ventaja comparativa, siempre y cuando tengamos presente el problema ya analizado de la reducción de trabajos complejos a trabajos simples, para que tuviera sentido su afirmación de que la extensión del comercio no cambia inmediatamente el nivel del valor de un país. Repetimos que esta última conclusión depende de un estado de equilibrio en la oferta y demanda de dinero, o sea, que los bienes se intercambian vía el uso de letras de cambio sin modificaciones en las tasas de cambio. En pocas palabras, no hay flujos de la mercancía dinero (oro y plata) para la compra-venta de los bienes comerciables.

La Teoría del Dinero y el Intercambio Desigual en Ricardo.

En el resto del Capítulo VII (Sobre el Comercio Exterior) Ricardo relaja este supuesto para poder analizar algunos de los efectos de los flujos internacionales del dinero. Estos mismos flujos permiten la entrada a escena de la teoría del dinero de Ricardo y la coexistencia de dos teorías del valor del dinero. Conviene advertir, asimismo, que en este momento del análisis dejan de ser sinónimos el valor natural de las mercancías (incluyendo la mercancía trabajo) y el precio natural de las mismas, aunque la diferencia nunca la llega a hacer explícita el autor, al menos en este capítulo.

En primer lugar, se introduce el cambio tecnológico para ver su efecto sobre el valor relativo del dinero y los precios de las mercancías. El cambio en los precios relativos, a su vez, determinaría cambios en la dirección y naturaleza del comercio exterior.

Para facilitar el análisis, echaremos mano al mismo ejemplo de Ricardo de la ventaja comparativa, la producción de paño en Inglaterra y el vino en Portugal. Se supone que se descubre un proceso de producción del vino en Inglaterra que determina que su valor (valor trabajo) desciende por debajo del de Portugal, con el resultado de que le conviene a Inglaterra dejar de importarlo de Portugal para producirlo internamente. Esto implica que aquella parte del capital anteriormente dedicada a la exportación de paños a Portugal se destinará a la producción interna de vino. Sin embargo, Portugal, que se había especializado en la producción de vino, sigue importando paños por algún tiempo de Inglaterra, pero a cambio de dinero. La entrada de dinero a Inglaterra y su salida de Portugal originan varios cambios.

Primero, de acuerdo con Ricardo, la mayor magnitud de dinero en Inglaterra reduce su valor relativo, con un aumento uniforme y proporcional de los precios de todos los bienes así como del precio de la mano de obra. Aquí se debe entender por precio el precio natural. Pero, puesto que se supone implícitamente que no hay modificación ni en la oferta ni la demanda, el precio de mercado coincide con el precio natural. El efecto inverso atiende a la salida de dinero de Portugal. Aumenta el valor del oro y se reduce el precio natural de todas las mercancías, sin que varíe la tasa de ganancia, como tampoco varía en el caso de Inglaterra.

Al continuar la exportación de paño inglés por el oro portugués, llegaría el momento en que los precios relativos de los dos países cambiarían de tal manera que Portugal eventualmente cesaría la importación de los paños para producirlos internamente. Inclusive, si los precios naturales de Portugal bajan suficientemente debido a la salida de los metales preciosos, sería concebible que Portugal llegara a tener una ventaja comparativa en la producción y exportación de los paños, en el ejemplo de los dos bienes de Ricardo, o de otro bien cualquier en un esquema más

apegado a la realidad. Esto podría incluso significar un reflujo de dinero hacia Portugal o, de nuevo, el intercambio por medio de letras en un nivel de equilibrio distinto de las tasas de paridad de la moneda.

Lo importante en el análisis de Ricardo hasta aquí estriba, primero, en la existencia de una nueva teoría de valor del dinero: el valor que va modificándose como respuesta al flujo y reflujo de los metales preciosos debido al cambio en el comercio de las mercancías. Esta teoría del valor aparentemente esta superimpuesta sobre su teoría del valor-trabajo del dinero, la cual Ricardo sigue manteniendo incólume.

En segundo lugar, tenemos una teoría del dinero de la cual se desprende una teoría de los precios relativos, o sea, al aumentar la cantidad de metales preciosos (el dinero) en un país, se reduce su valor y se incrementan uniformemente los precios (naturales y de mercado). Con una disminución de la cantidad de dinero, resultan los efectos inversos. Es importante reconocer que, para Ricardo, la cantidad de dinero en un país es sinónima con la cantidad en circulación. Es decir, el autor no toma en cuenta el atesoramiento, lo cual implica que una modificación de la cantidad de dinero se transmite inmediatamente a los precios. Por otro lado, el supuesto implícito de que todo aumento del dinero se pone en circulación como medio de pago en el intercambio de las mercancías a precios superiores permite a Ricardo decir que "el capital no se aumentará debido a un aumento en el medio de circulación" (p.76). Aparentemente, en este análisis de corto plazo, Ricardo no considera que el dinero en la forma de los metales preciosos es capital dinero, o sea, que también es capital.

Esta percepción de los efectos de una mejora tecnológica en el valor del dinero y en los precios relativos en un país frente a otros permite a Ricardo explicar por qué en dos países con poblaciones idénticas y con igualdad de condiciones en el sector primario, aquél cuya productividad es mayor en las ramas exportables tendrá los precios de sus materias primas más elevados y tendrá, asimismo, los salarios monetarios más elevados, aunque no los salarios reales (el valor natural de los salarios). Sin embargo, cabe repetir que la tasa de ganancia no varía ya que una y otra vez Ricardo hace hincapié en que la ganancia sólo se regula por los cambios en los salarios reales, no en los nominales (p.76).

No obstante la importancia de los cambios tecnológicos en los flujos internacionales del dinero universal, para nuestros fines de vincular la obra de Ricardo con la cuestión del proteccionismo versus el libre comercio, el sistema impositivo en general también ejerce una influencia en los flujos de dinero y, por tanto, en la divergencia de los precios naturales de las mercancías de sus valores naturales. Por ejemplo, en el caso de las prohibiciones contra las importaciones, interpretamos a Ricardo en el sentido de que estas prohibiciones implicarían que otro país que exporta bienes sujetos a las restricciones tuviera que exportar dinero para poder seguir importando bienes necesarios, lo cual en la teoría del dinero Ricardiana, determinaría un efecto semejante al causado por los cambios tecnológicos ya analizados. Aumentaría la cantidad de dinero en el país que impuso las restricciones a la importación, disminuiría el valor relativo del dinero y aumentaría el nivel de los precios naturales (y de mercado), sin que el valor natural de sus mercancías se hubieran modificado. O sea, el precio natural de sus mercancías estaría por encima de sus valores naturales. El país que se sujeta a las restricciones en contra de sus exportaciones, pero que requiere enviar dinero para seguir importando, sufriría los efectos opuestos: la disminución del dinero en circulación, una alza en su valor, una reducción en los precios naturales de la generalidad de sus mercancías (inclusive la mercancía trabajo) y precios naturales por debajo de los valores naturales. El análisis para el caso de las primas a la exportación (subsidios) se podría hacer con la misma facilidad.

La diferencia entre los precios naturales de las mercancías y sus valores naturales, debido principalmente a los cambios tecnológicos pero también a las

restricciones contra el comercio que dan origen a los flujos de los metales preciosos, constituye el embrión de una teoría del intercambio desigual. O sea, con la introducción de su teoría del dinero, Ricardo implícitamente hace ver que los bienes se intercambian a sus precios naturales, más no necesariamente a sus valores reales. Con cambios tecnológicos asociados a productos exportables ingleses, este país, por cierto tiempo, podría exportar productos a precios naturales por encima de sus valores naturales en intercambio por productos de otro país cuyos precios naturales son inferiores a sus valores naturales. Ya que los productos se realizan a precios naturales, habría una transferencia del valor del segundo país al primero. La última causa del intercambio desigual de valores es el cambio tecnológico, o sea, también en forma embrionaria, se manifiesta el concepto de diferencias en la composición técnica.

Es, sin embargo, en el capítulo XVI, De la Maquinaria, (p.235), donde Ricardo esboza con más claridad la noción del intercambio desigual. Indudablemente, aquel país con menos tecnificación en los productos exportables (o sea, una composición técnica menor) transfiere valor en su intercambio de mercancías a otro país con más tecnificación (una composición técnica superior). En palabras de Ricardo, "los precios de las mercancías están, también, regulados por su costo de producción. Al emplear mejor maquinaria se reduce el costo de producción de las mercancías y, en consecuencia, se las puede vender en los mercados extranjeros a precio más barato. Sin embargo, si se rechazara el uso de la maquinaria, mientras todas las demás naciones lo estimularan, sería necesario exportar dinero a cambio de productos extranjeros hasta que los precios naturales de los productos bajarán hasta situarse a los precios de otros países. Al efectuar intercambios con estos otros pueblos, podría darse una mercancía que cuesta aquí dos días de trabajo, por otra que cuesta uno en el exterior, y este desventajoso cambio sería consecuencia de esta actitud, pues la mercancía que se exporta, y que aquí cuesta dos días de trabajo, habría costado uno solo si no se hubiera desechado el uso de la maquinaria, cuyos servicios han aprovechado más sabiamente los vecinos".

En este capítulo en que Ricardo concluye que "la sustitución de maquinaria por el trabajo humano a menudo es perjudicial a los intereses de la clase obrera" (p.229) en el sentido de que la maquinaria y el trabajo están en competencia constante como resultado del incremento progresivo del valor del trabajo vía los rendimientos decrecientes en la agricultura, sin embargo, claramente no piensa que la solución en un mundo competitivo sea la de prohibir su uso. Si bien es cierto que con el empleo progresivamente mayor de la maquinaria se requieren proporcionalmente menos trabajadores, su uso interno todavía implica cierta demanda de trabajo, pero la prohibición de su uso resultaría en la exportación del capital para maximizar la ganancia bruta (la renta más la ganancia empresarial) y, por lo tanto, en una demanda nula interior de la mano de obra. Es en estos pasajes donde la tendencia creciente de la composición técnica se encuentra más elaborada.

Por más importante que sea todo lo anterior, más relevante aún para nosotros es la idea de que una composición técnica inferior en un país frente a otro, por no haber introducido la maquinaria, obligará a aquel país rezagado tecnológicamente a exportar dinero para obtener productos con respecto a los cuales se aplicaron los avances tecnológicos. Esto pondría en juego la teoría del dinero de Ricardo. La salida de dinero del país rezagado reduciría el precio natural de todas sus mercancías. Tarde o temprano, esto permitiría que este país comenzara la exportación de ciertas mercancías pero a precios naturales inferiores a sus valores naturales, ya que estos valores naturales no habrían sufrido modificaciones debido a la ausencia de mejoras tecnológicas. Desde luego, el otro país tecnológicamente avanzado vendería a precios de mercado competitivos, aunque indudablemente por encima del valor natural que se redujo a causa de la introducción de la maquinaria. La entrada del dinero causaría un aumento proporcional de los precios naturales de todos sus bienes,

inclusivo el bien exportable que recibió el beneficio de la mejora tecnológica, pero por cierto tiempo el precio natural de este último bien permanecería competitivo internacionalmente. Ya que el precio natural sería mayor que el valor natural, el intercambio de valores estaría en favor de este país tecnológicamente avanzado. De nuevo, vemos que esta lógica implícita de Ricardo supone que el precio de mercado no varía debido a fluctuaciones en la oferta o la demanda. O sea, el precio de mercado es igual al precio natural.

Indudablemente, en última instancia el valor del dinero, para Ricardo, se regula por la cantidad de trabajo necesario para producirlo. Ya que cualquier mejora reduciría este valor-trabajo uniformemente para todos los países, el autor llega a la conclusión de que, en la etapa primitiva de la sociedad, el valor relativo del dinero se regulaba en función de la distancia de las minas. Sin embargo, conforme los distintos países llegan a estados avanzados en la producción de manufacturas, el valor relativo de los metales preciosos se regula más bien por la productividad en las manufacturas, aunque la distancia de las minas ejerce su influencia de una manera secundaria. Lo importante en el análisis de Ricardo reside en que la entrada de dinero al país tecnológicamente avanzado, al causar una alza proporcionalmente uniforme en el precio natural de todas las mercancías, así como en el precio natural del trabajo, no afecta la tasa de ganancia. Al contrario, una alza en el valor natural del trabajo debido a la introducción de tierra agrícola de menor fertilidad, reduce la tasa de ganancia. La reducción de la tasa de ganancia, debida a la progresiva dificultad en la producción de maíz, es la razón por la cual Ricardo posteriormente critica la subvención a la exportación de maíz y el arancel cargado a su importación. En suma, es una crítica frontal en contra de la clase terrateniente, inproductiva para Ricardo, y en favor de la clase capitalista productiva. Desde luego, cabe repetir que la argumentación implícita respecto a que el manufacturero no puede aumentar el precio de su producto proporcionalmente al alza en el salario real tiene su base en el supuesto de los capitales competitivos en cada rama de actividad.

En síntesis, además del problema de la ganancia, vemos la interrelación entre las dos teorías del valor del dinero: la del valor-trabajo del dinero y la del valor relativo vinculado con los flujos internacionales de los metales preciosos y la resultante variación en los precios naturales en un país frente a los demás.

Queda un tema tratado por Ricardo en el capítulo VII, Sobre el Comercio Exterior, que merece cierto comentario: él de las tasas de paridad de la moneda cuando se impide el flujo natural de los metales preciosos. El ejemplo que presenta Ricardo se refiere a España, país que efectivamente trataba de prohibir la salida de los metales preciosos de su territorio nacional.

"Suponiendo que Inglaterra fuera el país fabricante y si fuera posible impedir la importación de dinero, la tasa de cambio con Francia, Holanda y España podría ser de 5, 10 o 20% desfavorable a estos países" (pp.78-79).

A continuación Ricardo agrega que "cuando el flujo de dinero se detiene forzosamente, impidiendo que el dinero se sitúe a su justo nivel, no existen límites a las posibles variaciones en las tasas de paridad".

En el caso de España, la que impedía la exportación del dinero, la peseta estaría subvaluada en términos de la libra esterlina, o sea, habría que intercambiar demasiadas pesetas por libra con la existencia de la prohibición de la exportación de los metales preciosos que en el caso de su libre flujo. La contraparte, desde luego, sería que la libra esterlina estaría relativamente sobrevaluada. Esta situación, en el análisis de Ricardo, sería desfavorable en general y constituiría su argumento en contra del control de cambios. En particular, es desfavorable para España ya que demasiado metal en circulación en este país acentuaría su inflación. Veamos el mecanismo implícito del análisis de Ricardo.

Entonces, con la prohibición de la salida de los metales preciosos de España, Inglaterra tendría demasiado poco dinero (un valor relativamente alto) y los precios serían relativamente más bajos. España tendría demasiado dinero (un valor demasiado bajo) con los precios de sus mercancías y mano de obra demasiado altos. El resultado sobre la tasa de paridad se ve en la siguiente relación:

$$\text{Tasa de cambio normal antes de la prohibición, período o} \times \frac{\text{IP España}_{n,o}}{\text{IP I}_{n,o}} = \text{Pesetas/Libra en el período n}$$

$\text{IP}_{n,o}$ (Índice de precios en el período n con respecto al período base)

Ya que el índice de precios de España con la prohibición es relativamente elevado y el de Inglaterra es relativamente bajo, la peseta sufre una devaluación frente a la libra esterlina, lo cual implicaría que si todavía quedaran bienes españoles competitivos en precio natural, en términos de pesetas habría un incentivo a exportar pero un desincentivo a importar.

En realidad, Ricardo calificaba el control de cambios (impedimentos a la salida de los metales preciosos) no en el sentido de frenos o estímulos a la exportación o importación de las mercancías de países particulares, sino desde el punto de vista de estorbar el libre comercio y, por lo tanto, la asignación racional de los recursos, lo cual no permitiría la optimización de la producción de los valores de uso al nivel mundial.

Finalmente, a diferencia de algunos autores, Ricardo afirma (p.79) que la tasa de cambio entre dos monedas no puede fijarse con base en una canasta equivalente de bienes en ambos países. La tasa de paridad, según él, solo se puede establecer, por ejemplo, entre España e Inglaterra, en función de qué tantas pesetas se necesitan para adquirir una onza de oro en España frente a cuantas libras esterlinas se requieren para comprar una onza de oro en Inglaterra. O sea, si en España se necesitaran 100 pesetas/onza de oro mientras en Inglaterra fueran 10 libras/onza de oro, la tasa de cambio sería 10 pesetas por libra esterlina. Desde luego, este esquema sólo tiene validez dentro de un patrón oro de libre cambio.

Ya habíamos señalado que, para Ricardo, el único freno a la acumulación es el descenso en la tasa de ganancia causado por la elevación del valor del trabajo, cuando esta elevación, a su vez, obedece a la dificultad creciente de producir alimentos en una sociedad donde la acumulación da lugar a un incremento constante de la población trabajadora. Si bien es cierto que Ricardo contempla la posibilidad de mejoras tecnológicas en la agricultura y, por tanto, de aumentos en la productividad de este sector, en realidad su énfasis se centra en la necesidad del acceso a los alimentos baratos mediante el comercio exterior para poder contrarrestar efectivamente la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Es decir, la importación de alimentos sería la clave para mantener la tasa de ganancia inalterada, no importa a qué magnitud se acumulara el capital (Cap. XXI, Efectos de la Acumulación sobre las Utilidades y el Interés, p. 166).

De nuevo, también vemos que la tasa de ganancia Ricardiana sólo depende del valor del trabajo, relativo a la ganancia. No entra en su consideración el valor de las materias primas ni la parte consumida del capital fijo, o sea, se tendría que esperar hasta Marx para que se incorporara el concepto de la composición orgánica del capital en el cálculo de la tasa de ganancia, aunque Ricardo se acercó al concepto en forma embrionaria, como habíamos visto. Si Ricardo hubiera podido incorporar el concepto de la composición orgánica creciente en su formulación de la tasa de ganancia,

probablemente hubiera tratado de descubrir un mecanismo contrarrestante de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia causada por esta composición orgánica creciente. Este esfuerzo le hubiera conducido a la exportación de capitales como factor contrarrestante. Pero, precisa recordar que Ricardo supone la inmovilidad de capitales entre países, supuesto que permite funcionar a su doctrina de las ventajas comparativas.

Por otro lado, su supuesto de la movilidad de capitales competitivos al interior de un país, junto con su aceptación de la doctrina de Say de que la oferta crea su propia demanda, le permite a Ricardo sostener también que "no hay cantidad de capital que no pueda ser empleada en un país" (p. 166) a menos que el motivo de la acumulación cese a causa de la elevación del valor del trabajo.

Este análisis de Ricardo abstrae, por otra parte, de cualquier efecto sobre la demanda efectiva causada por una mala distribución del ingreso en un mundo oligopólico así como, por tanto, de la destrucción de capitales periódicamente efectuada a causa de la sobreproducción relativa y subconsumo propios de los ciclos económicos capitalistas. Si bien es cierto que Ricardo no desconoce la existencia de las crisis sectoriales, con el desempleo friccional concomitante, debido al traslado de capitales de un sector a otro en busca de una tasa de ganancia mayor, ni tampoco desconoce la transmisión de sus efectos a otros países, estas crisis, en la obra de Ricardo, aparentemente son de naturaleza accidental y meramente temporal, ya que una teoría de la crisis cíclica no tiene lugar en un esquema formal de capitales atomizados y competitivos, con la movilidad irrestricta y rápida de ellos así como de la mano de obra en el interior de las economías nacionales.

Dentro de los supuestos de Ricardo, su crítica (p. 167) a la siguiente afirmación de A. Smith es justa: "Cuando el producto de cualquier rama de la industria excede al que la demanda del país requiere, el excedente debe exportarse e intercambiarse por algún bien por el cual existe una demanda local. Sin tal exportación, una parte del trabajo productivo del país debe cesar, y el valor de su producto anual debe disminuir. ... Es sólo por medio de tal exportación que este excedente puede adquirir un valor suficiente para compensar el trabajo y el costo de producirlo". Más justa aún es la crítica cuando recordamos que Smith sostiene los mismos supuestos. Sin embargo, en un mundo real de crisis cíclicas, con la concentración y centralización de capitales y su subutilización, con una distribución muy desigual del ingreso y el desempleo y subempleo crónicos en algunos países, nos parece insatisfactoria y alejada de la realidad cuando Ricardo escribe que "no puede haber por un tiempo considerable un excedente de ninguna mercancía; porque si lo hubiera, su precio caería por debajo de su precio natural, y el capital sería trasladado a alguna actividad más rentable" (p. 167). Primero, la crisis puede estar generalizada en el país aun cuando no sea universal, lo cual podría impedir su traslado a otro sector interno. Segundo, aun si el traslado fuera factible en principio, el costo en términos de la destrucción del capital fijo podría hacer el traslado impráctico.

Por lo tanto, aunque en un contexto real que Smith tampoco supuso existente, nos parece esencialmente correcta la afirmación de Smith. Encontramos especialmente interesante la última frase de la cita: 'Es sólo por medio de tal exportación que este excedente puede adquirir un valor suficiente para compensar el trabajo y el costo para producirlo'. En esencia, Smith está diciendo que la exportación permitiría valorizar el valor del capital constante y variable consumido durante el proceso productivo.

Cabe mencionar que muchos países subdesarrollados durante la crisis actual, por la dificultad de absorber su producción internamente y alcanzar altos coeficientes de utilización de la capacidad productiva, procuran valorizar su capital por vía de la reorientación a las exportaciones.

Una consecuencia natural de la incapacidad de valorizar en la esfera de la circulación el valor incorporado en el proceso de producción, desde luego, sería el desplome de la ganancia y el peligro de la cesación de la acumulación. De ahí, la lucha feroz de abrir paso al mercado exterior y/o destruir los rivales, si existen, en el mercado restringido interior.

Subsidios a la Exportación y Aranceles a la Importación

Creemos conveniente señalar que la categoría del precio natural empleada por Ricardo en el Capítulo XXII, Primas a la Exportación y Prohibiciones a la Importación, revierte a su acepción de valor natural, (precio real) ya que con un par de excepciones, el autor se abstrae de los flujos internacionales de los metales preciosos, o sea, exceptuando los casos que analizaremos con precisión, no entra en juego la teoría del dinero de Ricardo. Entonces, para no entrar en conflicto con el término que Ricardo utiliza, también usaremos en lo que sigue del análisis del Capítulo XXII el precio natural como sinónimo de valor natural o precio real, determinado por la cantidad de trabajo necesario para producir el bien.

Del principio del capítulo hasta la página 180, Ricardo realiza un análisis del efecto de una prima (subsidio) aplicada a la exportación de maíz inglés, abstrayéndose de uno de los supuestos claves de toda la obra, el de la progresivamente mayor dificultad de la producción de alimentos al incorporar más tierra de menor calidad. Por eso, consideramos que lo central de su análisis sigue después. Sin embargo, paralelamente a este análisis preliminar del efecto de las primas en la exportación, Ricardo entra en polémica con Smith en torno al efecto de una alza del precio monetario del maíz en el precio de mercado de todas las otras mercancías.

En esencia, Smith (y Ricardo) diría que si la prima de exportación resultara en un precio en el mercado francés inferior al precio de mercado de este último país, la demanda incrementada causaría una elevación del precio de mercado en Inglaterra. La divergencia comienza aquí ya que Ricardo critica a Smith por creer este último autor que el precio nominal del maíz regula el de todas las otras mercancías producidas nacionalmente. En palabras de Smith, "el precio nominal del trabajo, y de todo artículo que sea producto de la tierra, y del esfuerzo del hombre, ha de aumentar o disminuir en proporción al precio monetario del maíz" (p.178). Para Ricardo, esta afirmación de Smith implicaría que las ganancias podrían caer y que se le olvida a Smith que el aumento en el precio de mercado del maíz y, por tanto, del salario nominal se pagaría por medio de una reducción de la ganancia. Otra vez, vemos que el traslado del costo nominal aumentado de la mano de obra al precio final de las manufacturas resulta imposible debido al supuesto de la movilidad de capitales competitivos. Inclusive, en un sector monopolizado, aun suponiendo que se pudiera aumentar el precio final, no necesariamente sería suficiente para mantener la ganancia al nivel anterior al aumento en los costos.

Además de criticar a Smith por exponer un concepto erróneo del valor cuando - según Ricardo- Smith en otra parte de su obra había esbozado correctamente una teoría del valor-trabajo y su derivación hacia el valor relativo cambiante del oro y la plata frente a los otros bienes, en términos del trabajo relativo requerido para su producción, Ricardo también lo critica porque Smith aparentemente considera que la entrada de dinero al país a consecuencia de la exportación del maíz subsidiado degrada permanentemente su valor. Esto, junto a la explicación errónea de Smith con respecto al alza permanente en los precios nominales interiores de todas las mercancías inglesas debido al mismo subsidio, resultaría eventualmente en el desaliento a la producción industrial, en parte debido a que se podrían importar los mismos bienes a mejores precios y en parte a que se tendería a restringir las exportaciones.

Ricardo, como lo habíamos señalado, rechaza la noción de que se disminuye permanentemente el valor del dinero y, por lo tanto, si la degradación del dinero no es permanente, el alza de todos los precios tampoco lo puede ser. Aquí, de nuevo, se supone la existencia del flujo de los metales preciosos y, por ende, el precio natural diverge de su valor natural tal como lo habíamos estudiado antes. El dinero, respondiendo a su libertad de movimiento, se envía al exterior para comprar las mercancías que resultan relativamente más baratas.

A consecuencia de su salida, se eleva el valor relativo del dinero y se baja uniformemente el precio natural de todas las mercancías, eventualmente llegando el momento en que algunos bienes se hacen competitivos. Esto significa que el estado natural de la cuenta comercial es uno de equilibrio, o sea, excepto por desequilibrios transitorios, no puede haber déficits comerciales por largo tiempo.

Según Ricardo, el razonamiento anterior implica que el argumento de Smith en contra de las primas a la exportación de maíz no tiene validez lógica.

Después de esta digresión en la teoría del dinero de Ricardo, el autor regresa al tema principal del efecto de las primas a la exportación y prohibiciones a la importación, esta vez para polemizar con Smith en torno a cuál clase, la terrateniente o la empresarial, tenga un interés en su vigencia permanente. De nuevo, se abstrae de los flujos internacionales de dinero y el precio natural viene siendo sinónimo del valor natural.

Por un lado, A. Smith afirma que el establecimiento de aranceles elevados a la importación y una prima a la exportación de las manufacturas tiene el efecto de elevar el precio real y, por tanto, la ganancia real (p.180). Siendo así, Smith llega a la conclusión de que el interés del manufacturero en la protección de su producto es permanente. Por otro lado, ya que Smith no maneja la doctrina de los rendimientos decrecientes en la agricultura al incorporar tierras de menor fertilidad a la producción de granos, deduce que con el alza del precio monetario del maíz debido a una prima a su exportación y prohibiciones a su importación, no se eleva el precio real. Agrega, asimismo, que no se incrementa la riqueza real ni del granjero ni del dueño de la tierra, el terrateniente. De acuerdo con Smith, si esto es cierto, los agricultores y terratenientes no tendrían un interés permanente en la continuidad de la institución protectora.

Ricardo, al contrario, piensa que los terratenientes tienen un interés muy superior al de los manufactureros en la permanencia de medidas protectoras a sus productos respectivos. Está claro que Ricardo agrupa a los agricultores con los manufactureros en cuanto a su posición frente a la continuidad de la protección y no con los terratenientes. Trataremos de sintetizar su posición.

En primer lugar, la mayor demanda externa a causa de la prima a la exportación del maíz, al determinar una alza en su precio monetario interior, con el tiempo determinaría la incorporación de tierras de menor calidad a la producción del maíz, lo cual, a su vez, resultaría en la elevación de su valor real (precio natural). Esta alza, de acuerdo con Ricardo, originaría un aumento en la renta de tierra y, por tanto, una reducción de la ganancia del agricultor y, vía el aumento del precio natural del trabajo, también una baja en la ganancia de los manufactureros. Con la óptica de Ricardo, no es difícil entender por qué la clase terrateniente lucharía denodadamente por la vigencia permanente de las primas a la exportación y las prohibiciones a la importación del maíz. Tampoco resulta incomprensible la lucha de la clase capitalista en contra de estas medidas.

En seguida, Ricardo afirma que "los fabricantes no tienen un interés permanente en establecer derechos elevados a la importación y primas a la exportación de mercancías, pues su interés es enteramente temporal" (p.181).

La idea atrás de esta afirmación tiene por base, como siempre, el libre movimiento del capital y la mano de obra en el país. Este supuesto, junto con uno de

rendimientos constantes a escala en las manufacturas, implica que no se eleva el valor real, por un lado, y, por otro, el precio de mercado, elevado por la existencia de la prima o las prohibiciones, disminuye al nivel del valor real (precio natural), cuando entran otros capitales para aprovechar el alza pasajera en la ganancia. La deducción lógica sería que la clase empresarial no tiene ningún interés permanente en una política proteccionista. Desde luego, esta conclusión se tiene que modificar cuando se trata de una situación monopólica ya que el precio de mercado podría permanecer, en principio, por encima del precio natural.

Debido al supuesto de los rendimientos constantes a escala en las manufacturas y al aumento de la renta de la tierra cuando el precio natural de los alimentos suben, Ricardo puede afirmar que ni los fabricantes ni los agricultores tienen un interés en una elevación en el precio natural de sus bienes, aunque, por supuesto, reconoce que ambos grupos se benefician mientras el precio de mercado supera al precio natural.

Creemos que la síntesis de la posición crítica de Ricardo en torno a los efectos sobre una economía de una política proteccionista sería la siguiente (p.182): "El único efecto de los altos derechos a la importación de manufacturas o el maíz, o de una prima sobre su exportación, es el de desviar una porción del capital hacia un empleo que de manera natural no buscaría. Causa una distribución perniciosa de los fondos de la sociedad -soborna al fabricante para que inicie o continúe en una actividad menos rentable. Es un impuesto de la peor especie, pues no da a la nación extranjera todo lo que toma del país de origen, la pérdida neta consistiendo en la distribución menos ventajosa del capital general".

Primero, se ha señalado que una prima a la exportación y prohibiciones a la importación del maíz, si pueden afectar negativamente la ganancia empresarial, en el contexto de las mismas premisas de Ricardo. Lo esencial, sin embargo, es que la falta del libre comercio, conduce a una asignación no óptima de los capitales de una sociedad.

En cuanto a que las primas y prohibiciones sobornan al fabricante para continuar en una actividad menos ventajosa para la sociedad, esto significa que el precio de mercado de alguna manera permanece por encima del precio natural. Su interés sería entonces que permaneciera este diferencial, aunque Ricardo se salva teóricamente con su supuesto de los capitales competitivos.

Sin embargo, Ricardo polemiza con Say, quien "supone que la ventaja de los fabricantes nacionales es más que temporal" (p.183), ya que para este último autor, las prohibiciones a las importaciones determinan un monopolio de los productores en contra de los consumidores, monopolio que permite elevar los precios internos por encima del precio internacional. El razonamiento de Say, desde luego, tiene validez cuando los capitales no tienen libre acceso a las ramas beneficiadas por las prohibiciones, pero en el mundo de los capitales competitivos de Ricardo, no existirían estas trabas, lo cual lógicamente conduciría a Ricardo a afirmar que el precio de mercado no podría permanecer por encima del precio natural. De nuevo, para Ricardo el mal verdadero estriba en elevar el precio natural del bien protegido, debido a una asignación ineficiente del capital y la mano de obra.

En el caso de la iniciación de actividades nuevas, debido a la protección, para Ricardo, la suma total de valores de uso producidos en la economía sería menor y, por tanto, habría un mayor valor por unidad en general en comparación con la asignación de recursos más productivos con el libre comercio.

Pese a su crítica al mercantilismo, Ricardo de ninguna manera recomienda el desmantelamiento brusco de un sistema de prohibiciones a la importación y primas a la exportación. Recurrir a una política de "los principios sólidos de un comercio universalmente libre" debe ser gradual (p.184) ya que entrar repentinamente en un proceso de liberalización después de la existencia por muchos años de la política

absurda del mercantilismo sería ruinoso para el país aunque benéfico para algunos países extranjeros. Para Ricardo, lo ruinoso sería en el sentido de la destrucción de ciertos capitales fijos y el desempleo temporal (Cap. XXIII, Primas sobre la Producción, p.189).

Las Restricciones Comerciales y las Colonias.

Ricardo, en su capítulo XXV, Del Comercio Colonial, en general está de acuerdo con las conclusiones de A. Smith por lo que se refiere a las desventajas para la colonia en su comercio normalmente obligatorio con la metrópoli. Por otro lado, los dos están totalmente de acuerdo en cuanto a que el libre comercio promueve la mejor asignación del capital y la mano de obra, con el resultado de que su aceptación aseguraría la maximización de la producción de los valores de uso al nivel mundial.

Pero, a diferencia de Smith, Ricardo opinó que las restricciones comerciales y de otra índole impuestas a la colonia pueden favorecer a la metrópoli. La posición concreta de Smith es la siguiente (p.197, Los Principios ...): 'El monopolio del comercio colonial ... deprime a la actividad económica de todos los demás países, pero principalmente a la de las colonias, sin aumentar en lo mas mínimo la del propio país, antes bien, disminuyendo la de la nación en cuyo favor se cree establecido el monopolio'. Ricardo, inclusive dentro de sus propias premisas, tiene razón cuando dice que algunas veces la metrópoli puede ser beneficiada por restricciones que impone a sus colonias. Resulta claro que si a la colonia se le obliga a vender, por ejemplo, bienes salario a precios reducidos (el caso de un subsidio obligatorio) se tendería a aumentar la ganancia en general y, por tanto, impulsar la acumulación en la metrópoli.

Sin embargo, Smith mismo no desconoce que un país que obliga a otro a comprarle ciertos bienes, excluyendo a los demás países vendedores, o que exige una reducción de los aranceles cargados a la importación de algunos bienes, en tanto que los otros países proveedores no tengan este privilegio, podría ser beneficiado como un todo, o al menos resultarían beneficiados los fabricantes y comerciantes directamente involucrados. Sin embargo, en la opinión de Smith, si estos bienes favorecidos fueran competitivos por gozar de ventajas naturales en su producción, no necesitarían privilegios especiales y si no gozaran de una ventaja natural en su producción frente a otros países proveedores, no debería fomentarse artificialmente su producción ya que la asignación de recursos naturales resultaría ineficiente. De esta manera, Smith diría que, a la larga, la actividad económica del país supuestamente beneficiado por las restricciones impuestas a la colonia también sería relativamente menor. Ricardo no discrepa con esta interpretación de Smith.

Donde los dos autores discrepan es en torno a que, según Smith, 'los comerciantes del país favorecido, gozando de una especie de monopolio ... frecuentemente venderían sus mercancías a un mejor precio que el que recibirían si estuvieran sujetos a la libre competencia de todas las otras naciones' (p.198). Como tantas veces, la crítica de Ricardo depende de su supuesto de la competencia entre capitales nacionales y su libre movimiento intersectorial. Ricardo señala que, a menos de que el monopolio del mercado exterior estuviera en manos de una única compañía, el precio de mercado tendría que estar cerca de su precio natural. Desde luego, a veces solo había una compañía, v.gr., "The East India Company". Sin embargo, inclusive en una situación oligopólica no necesariamente sería aceptable la crítica de Ricardo.

Obviamente, la desventaja para la colonia consistiría en su obligación de comprar a un precio natural superior al de otros países proveedores, de manera que, en particular la asignación de recursos en la colonia resultaría distorsionada. Pero para Ricardo, la asignación mundial de recursos también es ineficiente y, en esta situación, no se maximiza la producción mundial de valores de uso, pese a que la

metrópoli, con su privilegio colonial, tiene la posibilidad de producir y vender un producto que de otra manera le estaría vedado debido a la competencia de otros países.

Indudablemente, el desmantelamiento en la metrópoli de un sistema de restricciones comerciales, para Ricardo, podría ocasionarle pérdidas, "pero el beneficio general nunca está tan bien asegurado como cuando rige la distribución más productiva del capital general, es decir, cuando existe un comercio universalmente libre" (p.200). De nuevo, vemos en Ricardo la posibilidad de que un país particular pierda a corto plazo si se elimina una política restrictivista, aun cuando el beneficio global se asegure.

De Nuevo, El Intercambio Desigual en Ricardo.

En páginas anteriores habíamos presentado un resumen de la polémica entre Ricardo y Smith con respecto a la posibilidad o no de traspasar a los precios finales los costos monetarios de la mano de obra, debido a una prima a la exportación y prohibiciones a la importación de maíz. Vimos que la lógica Ricardiana, con el supuesto de la movilidad de capitales competitivos, invalidaría la conclusión de Smith en el sentido de que estos mayores costos se pueden trasladar, pero en una situación monopólica la interpretación de este último autor puede ser válida, dependiendo de la situación de la demanda.

Por las mismas razones, Ricardo rechaza la argumentación de Smith en el sentido de que la menguada competitividad de las manufacturas inglesas en el exterior pudiera deberse, no tanto a los altos salarios relativos de los obreros ingleses, sino a las altas ganancias de los capitalistas, que inciden directamente en precios de mercado relativamente más altos (pp.200-02). De nuevo, Ricardo, tendría razón, siempre partiendo de la vigencia de su supuesto clave. Remata su argumentación citando las propias palabras de Smith con respecto a lo que regula el valor relativo de las mercancías: 'los precios de las mercancías, o el valor del oro y la plata en comparación con él de las mercancías, depende de la proporción entre la cantidad de trabajo necesario para llevar al mercado una cantidad específica de oro y plata y la que es necesaria para una cantidad específica de cualquier otra clase de mercancía' (pp.201-02).

Este mundo de Ricardo, repetimos, es de los capitales competitivos y no el del monopolio o aun del oligopolio. Su supuesto le permite concluir que ni los salarios ni las ganancias afectan al precio, o sea, no regulan el precio. Pero, fuera del mundo competitivo de capitales atomizados de Ricardo, o sea, en uno de monopolios, el precio de mercado puede diferir del valor, ya que una alza de salarios puede traspasarse al precio de mercado o se puede aumentar la ganancia vía incrementos en el precio de mercado, de nuevo, dependiendo de la situación de la demanda. Sin embargo, esta afirmación no excluye la competencia inter-monopólica en la arena internacional actual, la cual implicaría una tendencia del precio de mercado a igualarse a su valor internacional al menos para ciertos productos que se sitúan en un marco ferozmente competitivo.

Pese a la importancia teórica de este supuesto omnipresente de Ricardo, el mismo autor, en el Capítulo XXX, De la Influencia de la Oferta y la Demanda sobre los Precios, reconoce que cuando existe un monopolio de la producción de los bienes, "su precio no tiene un nexo necesario con su valor natural" (p.227). Aquí se está hablando de su precio de mercado. Entonces, es sólo cuando existe la competencia en el mercado vía la movilidad libre del capital sectorialmente que Ricardo sostiene que en última instancia es el costo de producción que debe regular el precio de los bienes (pp.225 y 227). En este último caso el precio natural y el valor natural son iguales si no hay flujos internacionales de los metales preciosos. El precio de mercado tiende a

su nivel aunque puede haber fluctuaciones en torno suyo a causa de modificaciones en la oferta y la demanda.

Si existen flujos del oro y la plata, por ejemplo, debido a primas a la exportación o prohibiciones a la importación en un país, cambiará el valor relativo del oro y "(el) precio natural, (el) costo monetario de producción, sería realmente modificado por el valor modificado del dinero; y sin ningún incremento en la demanda, el precio del bien se ajustaría naturalmente a ese nuevo valor" (p.225). Aquí, el precio ajustado es, desde luego, el precio de mercado, el que se ajusta al nuevo precio natural. No ha cambiado el valor natural en absoluto, de manera que, con el flujo de los metales preciosos, el precio natural (igual aquí al precio de mercado) diverge del valor natural, dando lugar al intercambio desigual Ricardiano que ya analizamos, sin que hubiera una situación monopólica.

Esta interpretación del pensamiento de Ricardo inclusive se apoya más contundentemente en otros pasajes del autor en el capítulo "Del Comercio Colonial" (pp.199,200).

Ricardo, de nuevo, se remite al ejemplo del comercio entre Inglaterra y Francia. Inglaterra exporta dinero a Francia para la obtención del vino francés, lo cual hace subir el valor relativo del dinero en Inglaterra y lo hace bajar en Francia y con esto "el precio natural de todos los bienes producidos por la industria británica ... desciende". Desde luego, los bienes británicos son más competitivos, pero a su precio natural reducido y al precio natural aumentado de los bienes franceses, la ventaja para Francia consistirá en "obtener una cantidad mayor de bienes ingleses a cambio de una cantidad dada de bienes franceses, en tanto que la pérdida sufrida por Inglaterra consistirá en obtener una cantidad menor de bienes franceses a cambio de una cantidad dada de los de Inglaterra". Más adelante, Ricardo señala claramente que el "comercio exterior, entonces, ... sólo puede ser regulado por la alteración del precio natural, no el valor natural con el que los bienes pueden producirse en esos países y esto se efectúa al modificar la distribución de los metales preciosos". O sea, en este ejemplo, el valor natural de los bienes respectivos de Inglaterra y Francia no se ha modificado. Para no complicar el análisis, entonces, Ricardo excluye los cambios tecnológicos. Lo que le interesa es constatar teóricamente que "no hay un solo impuesto, prima o prohibición a la importación o exportación de los bienes que no ocasiona una distribución diferente de los metales preciosos y que, por tanto, no altera tanto el precio natural como el precio de mercado de los bienes". Aquí, vemos claramente de nuevo el acercamiento de Ricardo al concepto del intercambio desigual. Desde luego, el precio natural, bajo el efecto del flujo de los metales preciosos -el dinero- no es el concepto marxista del precio de producción y, por lo tanto, los dos conceptos del intercambio desigual no coinciden.

Para recapitular, con el flujo de los metales preciosos entre países y la variación consecuente del valor relativo de éstos, el precio natural y el valor natural de los bienes no serán iguales uno al otro, lo que no es contradictorio con la primera frase del Capítulo VII, Sobre el Comercio, "ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor de un país ..." ya que en esta frase, como habíamos señalado, se supone que no hay flujo del dinero y, por lo tanto, el precio natural y el valor natural coinciden. Este último caso está presente cuando el comercio exterior se realiza por medio de letras, sin cambios en la tasa de paridad.

¿Una Teoría de la Divisa Dólar Desvinculada del Oro, el Proteccionismo y el Intercambio Desigual Ricardiano?

¿Qué sucede en un mundo en que no existe un patrón oro sino que una divisa fuerte sirve como medio internacional de pago? ¿Resulta lógica una aplicación modificada de la teoría del dinero de Ricardo? Veremos.

Se supone que los E.U. instrumentan una prohibición a la importación del jitomate mexicano. Antes de la prohibición, se supone que se intercambian valores iguales. Para facilitar el análisis, también se supone que el intercambio se realizaba, antes de la prohibición, mediante el comercio compensado via letras de cambio con una tasa de cambio ni sobrevaluada ni subvaluada.

No sólo se vendía el jitomate a los Estados Unidos a cambio de maquinaria, digamos, sino que también México exporta textiles.

La prohibición de vender el jitomate significa que la adquisición de la maquinaria via el intercambio compensado se estorba, lo cual implica que aumentará la demanda de dólares al Banco Central para poder seguir importando la cantidad requerida de la maquinaria. La mayor demanda de dólares se traducirá en una tendencia de elevar el precio de dólares relativo al peso. Es decir, se ejercerá una presión tendiendo a devaluar el peso (revaluar el dólar). ¿Qué pasa con los precios relativos? Ricardo diría que la salida del dinero (el oro y la plata) de México eleva su valor relativo en el país y, como consecuencia, se bajan los precios naturales uniformemente.

En nuestro análisis, el compaginar esta idea de Ricardo con una situación en que no existe un patrón oro y, por lo tanto, los flujos internacionales de dinero no se realizan mediante este metal, sino que es sustituido por la divisa fuerte, presenta algunos problemas, el más importante del cual es la necesidad de incorporar las modificaciones de la tasa de cambio.

Por un lado, los precios de los bienes importados a México, denominados en dólares, tienden a encarecerse en pesos. Sin embargo, se pagan en dólares. Tal como Ricardo lo hizo en su análisis por medio del dinero mundial, el oro, nosotros debemos especificar el comportamiento del precio natural en términos de su costo monetario de producción expresado en el dinero mundial, el dólar. Vimos que la mayor demanda de dólares al Banco Central eventualmente determinaba una devaluación del peso, aunque el precio natural de los bienes denominados en pesos no necesariamente cambia a menos de que la entrada de pesos a las arcas del Banco a cambio de dólares no regrese a la circulación. Lo cierto es que con la devaluación el precio natural de los bienes en México, denominado en dólares, desciende, lo que quiere decir que el "valor" relativo del dólar se eleva. Resultan desvalorizados los bienes en su equivalente del dólar. En otras palabras, la salida de los dólares para seguir comprando la misma cantidad de maquinaria que se adquiría antes del establecimiento de la restricción estadounidense a la exportación del jitomate mexicano, tiende a determinar un descenso del precio natural denominado en dólares de todas las mercancías mexicanas (incluyendo la mercancía trabajo) respecto a sus valores naturales, los cuales no se habían variado. Este análisis, claro está, es válido para los bienes mexicanos que continúan siendo exportables, los que, en nuestro ejemplo, se supone que son los textiles. Su precio natural (el costo monetario de producción denominado en dólares) estará por debajo de su valor natural.

En los Estados Unidos, por otro lado, si suponemos que toda entrada de la divisa dólar se vuelca inmediatamente a la circulación, ésto implicaría una alza relativa de los precios naturales denominados en dólares en este país, con el resultado de que estos precios naturales tenderían a estar por encima de sus valores naturales, los que no habían cambiado. Puesto que el precio se regula por los precios naturales, México tendría que dar más cantidad de bienes (y más valor) para adquirir una cantidad dada de otro bien de los Estados Unidos. Este último país, al contrario, exporta una cantidad menor de bienes para adquirir una cantidad dada de textiles mexicanos. Esto implica un intercambio desigual de valores en el sentido Ricardiano. Pero inclusive si no vuelven a la circulación los dólares adicionales que reciben los E.U. de México con el resultado de que los precios naturales son coincidentes con los valores naturales de sus bienes, sigue habiendo una transferencia de valor a los Estados Unidos.

Podemos realizar el mismo análisis con otra óptica. Con la devaluación del peso (revaluación relativa del dólar), es evidente que a los productores mexicanos de textiles les conviene intensificar la exportación de este producto, ya que sus costos monetarios denominados en pesos (incluyendo la ganancia normal) no necesariamente se habrán variado y, por tanto, el precio nominal denominado en dólares y su conversión a pesos implicaría una ganancia monetaria extraordinaria en pesos que excede a la ganancia monetaria normal obtenida con la venta de textiles en el mercado interior. Aquí tenemos un problema analítico, porque el costo monetario de los textiles denominado en dólares (incluyendo la ganancia normal), o sea, su precio natural, se habrá reducido. Pero el precio de mercado en dólares hasta ahora en nuestro ejemplo se mantiene constante, lo que implica que no ha variado ni la oferta internacional ni la demanda en los E.U., a menos de que sus incrementos sean proporcionales. Entonces, tenemos una situación coyuntural en que el precio natural denominado en dólares es menor que el valor natural, lo que daría pie al intercambio desigual, pero éste se contrarresta por un precio de mercado en dólares superior al precio natural. Aparentemente, tenemos una indeterminación con respecto a si hay o no la existencia del intercambio desigual. Desde luego, si la oferta de textiles mexicanos influyera en el precio de mercado y si los capitales fueran competitivos en la rama textil mexicana, el precio de mercado en dólares pronto se reduciría al precio natural denominado en dólares y cesaría la ganancia extraordinaria en pesos. Pero la producción de textiles mexicanos no influye en el precio de mercado estadounidense, excepto quizá muy marginalmente, pese a que se podría aumentar la exportación mexicana desde dentro de una rama nacional que se caracteriza por la competitividad de los capitales. La salida al embrollo parece consistir en abrir el mundo del análisis para incorporar otros países productores de textiles así como hacer extensivas las restricciones estadounidenses a otros productos exportados por estos otros países (no incluyendo los textiles) cuyas necesidades de maquinaria importada son invariables, de tal manera que sus demandas de dólares a sus Bancos Centrales también implican que haya presiones para devaluar sus monedas. Esto implicaría incentivos para que las exportaciones totales a E.U. aumenten, creando presiones a la baja sobre el precio de mercado denominado en dólares, de tal manera que este precio de mercado tendería a conformarse con el precio natural denominado en dólares y entra en juego el intercambio desigual.

En los E.U., aun suponiendo que los precios naturales siguen coincidiendo con sus valores naturales (o sea, que con la entrada al país de dólares adicionales no se agregan a la circulación), este país requeriría un equivalente contable de menos dólares para importar una cantidad dada de textiles de lo que antes se necesitaba. Desde luego, en algún momento, el intercambio de la maquinaria estadounidense por textiles mexicanos, aunque ostensiblemente cada mercancía se comercia en términos de dólares, en realidad de nuevo se realizará vía las transacciones compensadas (letras) a la nueva tasa de paridad. Ahora bien, en la asimetría existente entre los países subdesarrollados y el centro hegemónico que establece e intensifica sus restricciones al comercio, el intercambio desigual podría prolongarse con las constantes devaluaciones.

Se podría preguntar por qué se necesita recurrir a las categorías ricardianas de valor natural y precio natural para concluir que existe el intercambio desigual inclusive cuando se abstraer de diferencias tecnológicas y de composiciones orgánicas diferentes. ¿No basta quedarnos con el conocimiento convencional de que con las variaciones desfavorables en los términos de intercambio se dan más unidades, por ejemplo, de textiles para obtener una cantidad dada de maquinaria? El problema aquí estriba en que en el análisis económico convencional, la demanda y la oferta determinan los precios de mercado que per se son y siempre son el valor por unidad,

o sea, con modificaciones en la oferta o en la demanda, se modifica el valor por unidad de manera que nunca puede haber el intercambio desigual de valores.

¿Que sucedería si los E.U. introdujera una innovación tecnológica en su producción local de textiles que resultara en que su valor natural por unidad fuera inferior al valor natural de los textiles mexicanos? En realidad, éste se asemeja al caso ricardiano del cambio tecnológico inglés que permitiera que Inglaterra produjera el vino mas barato que el de Portugal. El resultado sería similar también, o sea, el intercambio desigual de valores en favor de los E.U.

Pero, ¿qué pasa si la innovación ocurriera en la rama de la maquinaria, la que no existe en México? En este ejemplo, nos abstraemos de la existencia de restricciones al comercio en los E.U. Desde luego, baja el valor por unidad de la maquinaria en los E.U. Dentro de una situación de capitales competitivos en la rama estadounidense de la maquinaria, también implicaría que el precio natural y el de mercado bajarían para conformarse con el valor natural. En México el valor por unidad del jitomate y de los textiles no cambió. Su exportación puede seguir realizándose a cambio de la maquinaria mediante las letras de cambio a la tasa de paridad en equilibrio. No solamente esto, sino que el intercambio, que se regula por los precios naturales denominados en dólares en ambos países, también se realiza de acuerdo con los valores naturales. La única diferencia estriba en que México recibe más unidades de maquinaria por una cantidad dada de jitomates y textiles, o sea, su riqueza aumenta relativamente sin que haya intercambio desigual.

Cabe hacer hincapié en que en esta situación los precios naturales son iguales a los precios de mercado y ambos se conforman a los valores naturales.

Pero, lo más común es que en la rama de la maquinaria, después de la innovación tecnológica, existen ganancias monopólicas por cierto tiempo, lo cual quiere decir que el precio de mercado de la maquinaria estará por encima de su valor natural. Sin embargo, el precio natural de la maquinaria no tiene que divergir de su valor natural ya que no necesariamente habrá una salida neta de divisas. Lo que pasa es que una cantidad dada de exportaciones de jitomates y textiles ya no adquirirán la cantidad de maquinaria que hubieran adquirido después de la innovación pero con una situación de libre competencia en la rama estadounidense de la maquinaria. Entonces, habría una transferencia de valor, mas no en el sentido Ricardiano, sino se debería exclusivamente a la situación monopólica.

Finalmente, queda un caso interesante. ¿Que pasaría si México, dentro de una política de sustitución de importaciones, prohíbe la importación de la maquinaria A, pero que las máquinas B a Z siguen importándose libremente? En los E.U. se supone que existen restricciones a las importaciones de los textiles y los jitomates mexicanos. Supongamos, para simplificar, que hay competencia de capitales en la industria productora de A. Suponemos, además, que existen otros mercados, además del mexicano, para la exportación de la maquinaria estadounidense. La asimetría entre las economías de los dos países no sólo es obvia sino que es importante en el análisis. Estamos suponiendo que los E.U. pueden vender en otros mercados toda su maquinaria A, lo cual es razonablemente aceptable, mientras que México no tenga las mismas facilidades para sustituir la venta de sus textiles y jitomates. Si los Estados Unidos no tuvieran otra salida para la maquinaria A y requirieran las mismas magnitudes de los textiles y jitomates mexicanos, pudiera haber una salida de dólares de la economía estadounidense y, como consecuencia, una transferencia de valor de esta economía a la mexicana, de acuerdo al análisis Ricardiano del intercambio desigual. Pero, esta posibilidad no parece demasiado realista y aun si lo fuera, los E.U., por su poder desigual, fácilmente podrían establecer prohibiciones compensatorias a la importación del jitomate mexicano, contrarrestando la salida del valor ya que México seguiría teniendo la necesidad de importar la maquinaria B a Z, ahora, en parte, con una salida de sus divisas.

Entonces, centrémonos en la producción de la maquinaria A en México, dentro del marco de los supuestos anotados. En primera instancia, normalmente la producción incipiente de un nuevo producto, sobre todo cuando se trata de los bienes de capital, resultaría en dos consecuencias principales: primero, al menos por bastante tiempo, habrá una menor eficiencia relativa asociada a la producción interna de la maquinaria A. En términos Ricardianos, esto significa que el valor natural por unidad de la maquinaria A en México es mayor que el valor natural por unidad en los E.U. Esta conclusión abstrae del problema de la reducción del trabajo simple estadounidense y mexicano a un trabajo simple internacional. Pero, no necesitamos aquí entrar al problema engorroso de la ley del valor internacional.

Lo importante para los fines de un análisis del intercambio desigual radica en que el precio natural de la maquinaria A en México (su costo monetario de producción denominado en dólares) normalmente será superior al de los E.U., y, por tanto, también su precio de mercado. Si la maquinaria A se usa para producir los textiles, los mayores costos reducirían el margen de ganancia en la rama textil en comparación con el que se obtenía con la importación de la maquinaria A más barata, reducción que tendería a hacer menos competitiva a la rama y, al reducir su tasa de ganancia, tendería a expulsar capitales de esta industria relativamente desprotegida a otras. Es concebible pensar que, de nuevo, para seguir importando la maquinaria B a Z, se tuviera que transferir divisas del Banco Central, lo cual, como habíamos visto en un caso anterior, crearía una presión para la devaluación relativa del peso respecto a la divisa dólar. Esto resultaría en una reducción uniforme de los costos monetarios de producción denominados en dólares (los precios naturales) por debajo de sus valores naturales y, por el mecanismo antes descrito, en el intercambio desigual de valores.

Desde luego, se podría dejar de importar la cantidad acostumbrada de la maquinaria B a Z y los insumos diversos, pero esto frenaría el crecimiento y, por tanto, la acumulación.

Pero, supongamos que la maquinaria A producida ahora en México no se destinara a la producción de los textiles sino a la fabricación de un producto normalmente no comerciable en términos internacionales, digamos los bloques de concreto para la construcción. La industria textil no sería afectada directamente, aunque pudiera ser que se afectara indirectamente vía el valor natural por unidad mayor de los bloques destinados a la construcción de las fábricas textiles.

Aun si la fabricación interna de la maquinaria A resultara igualmente eficiente como la producida en los E.U., lo cual es ciertamente factible, hay una segunda consecuencia aún más importante. A causa de la ausencia de industrias auxiliares, frecuentemente para producir la maquinaria A, se necesita importar nuevos insumos o más capital fijo para producir estos insumos internamente. El resultado podría ser una tendencia constante al desequilibrio en la cuenta de mercancías, una presión también constante a la devaluación y, por lo tanto, una tendencia de autoperpetuarse la transferencia de valor al exterior en el sentido Ricardiano, a menos que se tuviera un bien denominado en dólares cuya exportación adquiriera las divisas necesarias para contrarrestar la tendencia.

En principio, también, estas tendencias pueden mitigarse temporalmente por medio de los préstamos financieros internacionales, pero desde luego existen límites debido a la acumulación de intereses y amortizaciones futuras que pudieran, de nuevo, determinar una salida de divisas mayor que la entrada, si es que el capital no se usara directa y redituablemente para incrementar la productividad de las ramas exportadoras o, indirectamente, para acelerar la acumulación general por medio de inversiones en las ramas productoras de bienes salario. Más o menos lo mismo se puede comentar de la inversión directa extranjera, aunque en este caso la dicotomía se presenta en términos de las divisas que entran versus su salida por concepto de las ganancias netas remitidas a la matriz.

Entonces, vemos que, por un período que puede ser bastante largo, una política proteccionista en un país subdesarrollado puede dar origen a una transferencia de valor en el sentido Ricardiano a los países centrales. Indudablemente, la decisión política de encauzar al país por el camino de la sustitución de importaciones en ramas en que no existe inicialmente una ventaja natural o aun comparativa (no en el sentido del famoso ejemplo de Ricardo o de los neoclásicos sino en el del uso relativamente más productivo del capital limitado a fines de acelerar la acumulación), para llegar a una situación de ventaja adquirida, tiene un precio elevado. Antes de llegar a tener un sector industrial relativamente integrado y amplio, para poder aprovechar las economías de escala, los mecanismos de desequilibrio en la cuenta comercial y la corriente, con las concomitantes presiones para las devaluaciones constantes, pueden mantener, por largo tiempo, el intercambio desigual Ricardiano en favor de las potencias. Recordemos que no es fácil, por la asimetría del poder económico y, por tanto, político que los países traten de contrarrestar los flujos de divisas desde el interior de sus economías a las economías hegemónicas mediante la manipulación de los precios de mercado internacionales. De esta manera, resulta difícil frenar la transferencia de valor que viene siendo una consecuencia del desbalance. De ahí, que hay mucho mérito en procurar "lift oneself up by one's bootstraps" (levantarse por sus agujetas), y depender relativamente menos de las importaciones, en la medida de lo posible. Pero, esto de ninguna manera implica la implementación de una política sustitutiva indiscriminada y a ultranza. De hecho, una política consecuente implica aplicar la premisa Smithiana de la ventaja natural y la ventaja relativa para ir diversificando paulatinamente hacia ventajas adquiridas artificialmente. Smith nunca se cansaba en señalar que la prosperidad de la nación normalmente tiene que descansar sobre una agricultura eficiente con productos baratos; Ricardo diría que, para levantarse por las agujetas, la asignación óptima del capital y la mano de obra, entre otros destinos, requeriría invertir masivamente en la agricultura de un país subdesarrollado para reducir el costo real de la mano de obra y, por tanto, para ensanchar la ganancia real en general y estimular la acumulación, lo cual permite ir sustituyendo las importaciones industriales con más facilidad. En el caso particular de México, parece que las autoridades en materia económica por lo general no habían comprendido bien a bien el mensaje por muchos años. El agro, en general un desastre que da lástima con algunas honrosas excepciones, ha sido y es el talón de Aquiles del país.

Se pensaba que la política de sustitución de importaciones a ultranza resultaría no sólo en un crecimiento más rápido sino también en menos dependencia. Sin embargo, cuando se diseña una política de sustitución de importaciones con básicamente un solo gran sector agregado en mente, la industria, con su secuela de desprotección a otros sectores y el concomitante desarrollo desigual acentuado, no necesariamente se mantienen a la larga altas tasas de crecimiento, ni se reduce la dependencia, ni se estimula adecuadamente a la agricultura y otras ramas del sector primario (con contadas excepciones); más bien se había desestimulado por el mecanismo de la protección desmedida a la industria. Finalmente, a la luz de nuestro análisis en el marco Ricardiano, tampoco se frena necesariamente la transferencia del valor al exterior.

En lo que sigue, conviene hacer notar que se escribió la mayor parte de este capítulo aproximadamente en 1984, antes de los grandes cambios en México en particular y en las economías centralmente planificadas del este de Europa. Lo voy a dejar casi tal como se había escrito originalmente para recordarme también como la historia en marcha puede rebasar a escritos puntuales.

Hay dos caminos capitalistas aparentes en aquellos países subdesarrollados con una acumulación apreciable de capital en general y cierta integración industrial, uno él de la liberalización también a ultranza que a la larga posiblemente resultara en

una acumulación capitalista más acelerada, por tanto, transformadora, pero que indudablemente crearía una intensificación del conflicto de clases. Para ser eficaz, tiene que haber reciprocidad de liberalización en los socios comerciales, lo cual no parece inminente. Desde el punto de vista de la izquierda no atrapada en las intrincadas telarañas del nacionalismo exacerbado, el escenario no carece de mérito en cierto sentido si es que se acepta, junto con Carlos Marx y muchos otros, la posición de que el capitalismo destrabado aún constituye una fuerza verdaderamente transformadora, claro está, a un precio elevado, incluyendo el de situar en un lugar emocional secundario el problema de la soberanía cultural, política y económica, también como lo hacía el verdadero internacionalista Marx.

El otro camino, el que pudiéramos llamar el escenario evolutivo, es el de la llamada racionalización de la protección en los países semi-industrializados, sin llegar a su desmantelamiento total. Este camino obviamente representa la opción seguida por muchos países, incluyendo a México.

Algunos dirían que existe otro camino dentro del mismo capitalismo: seguir -aun intensificar- una política de sustitución con un sistema protectorio acentuado, una especie de autarquía hasta donde sea posible. En un mundo capitalista en crisis, con la competencia intercapitalista e inter-país extrema, con mercados internos raquíticos (en parte una desigualdad exacerbada por el mismo sistema de protección), ésto puede ser una receta para perpetuar la mediocridad.

ALGUNOS ASPECTOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

EN MARX

Introducción.

Tanto en el capítulo dedicado a Adam Smith como en el asociado a Ricardo, vimos que, para ellos, la competencia de los capitales al interior de las economías nacionales y el libre comercio internacional permitirían la maximización mundial del producto medido en términos de la cantidad de bienes y, a largo plazo, también en términos de valor. Por eso, dirigían sus críticas teóricas (y, por tanto, políticas) contra el sistema mercantilista incluyendo su aspecto colonial y, en la exposición de esta crítica, apuntaban hacia una teoría del desarrollo de las economías atrasadas, con base en las ventajas naturales, comparativas y adquiridas. Especialmente en los Principios ... de Ricardo, también analizamos su teoría del valor relacionada con una teoría del dinero que derivaba embrionariamente hacia el concepto del intercambio desigual en términos estrictamente Ricardianos. Sin embargo, el desarrollo de este concepto requiere de un supuesto que dejamos en forma implícita en el capítulo anterior. En la actualidad, con el desarrollo masivo de las fuerzas productivas, plasmado en una creación gigantesca del valor social, la disociación entre el signo de valor universal (actualmente el dólar) y el dinero (los metales preciosos, principalmente el oro) pone en duda el papel del oro como equivalente general. Si es cierta esta hipótesis, entonces, la teoría del dinero de Ricardo (equivocada por las razones señaladas por Marx y que reseñaremos en este capítulo) cobra vigencia cuando el oro es sustituido por una divisa fuerte, es decir, por el signo de valor predominante. Esta hipótesis, obviamente, permitió nuestra indagación con respecto a la actualidad del intercambio desigual en términos ricardianos y su vinculación con el problema del proteccionismo y el cambio tecnológico. Sin embargo, antes de abordar el problema de la vigencia del oro como equivalente general, consideramos que será útil, y en realidad indispensable, asumir una posición en torno al concepto de una Economía Mundial versus la categoría de Economías Nacionales, entendidas éstas en términos de su interrelación. Esta discusión naturalmente trae a colación la de la vigencia o no de la "ley del valor internacional". Cabe advertir desde este momento que no pretendemos, de ninguna manera, realizar un desarrollo lógico exhaustivo de estos temas. Obviamente, tal indagación constituiría por sí sola una ardua tesis de investigación de gran envergadura.

Por otra parte, conviene recordar que nuestro interés central no es el de discurrir teóricamente sobre la ley del valor internacional ni el de únicamente quedarnos al nivel de las consecuencias de una o más teorías del intercambio desigual, sino que quisiéramos vincular estos conceptos con el problema del proteccionismo versus el libre comercio. Este recordatorio nos conduce a otro problema no resuelto ni en Smith ni en Ricardo: la existencia de los ciclos económicos. Se recordará que para estos dos autores -sobre todo para Ricardo- no existe la posibilidad de una crisis del conjunto de una economía capitalista e, incluso, las crisis al nivel sectorial que si se admiten, son pasajeras en tanto que los capitales competitivos y la mano de obra desempleada temporalmente por la sobreproducción en un sector se acomodan en otros. La necesidad de un estudio de la crisis nos obligará a indagar con cierta profundidad lo dicho por Marx en la Teoría Crítica de la Plusvalía y en El Capital, sobre todo el Tomo III, Sección V, donde señala caminos para entender los movimientos cíclicos del capital (la creación de valor y los problemas de la realización) dentro de un marco complejo de interrelaciones del crédito comercial

y bancario, la emisión monetaria, los flujos internacionales del dinero así como sus lazos con los precios, las tasas de interés y las tasas de cambio.

No obstante la luz que este análisis pudiera arrojar sobre la naturaleza de las crisis, es esencialmente una indagación en las propiedades y consecuencias del ciclo económico a relativamente corto o mediano plazo. La hipótesis que planteamos es en el sentido de que un proteccionismo creciente en los países centrales no obedecería únicamente a las crisis económicas cíclicas de relativamente corto plazo, sino su dinámica se insertaría más bien en lo que se denomina una crisis estructural o de regulación caracterizada por ondas depresivas de más largo plazo.

La hipótesis esbozada para los países capitalistas centrales nos obliga a asumir una posición frente al debate en torno de "los modos de regulación".

Contrariamente a lo que sucede en algunos países industrializados por lo que concierne a un mayor proteccionismo en cuando menos una porción del tiempo de la onda depresiva correspondiente a la crisis de regulación, nuestra hipótesis general con respecto a los países semiindustrializados de la periferia pretende deducir la necesidad objetiva de reducir sus niveles de protección vía la racionalización de la política protectoria o su eliminación progresiva, y parcialmente orientar sus aparatos productivos hacia la exportación. En esencia, la crisis de regulación en estos países, teniendo como consecuencia un descenso de la ganancia media, exacerbada por el problema de la deuda y, por lo tanto, un retroceso de la acumulación interna, determinaría la necesidad de buscar alternativas al patrón de acumulación vinculada a la sustitución de importaciones que imperaba al nivel de las formaciones económicas particulares en regiones enteras, tal como la América Latina. En otras regiones donde esta orientación a las exportaciones se dió desde el inicio de sus procesos de acumulación vía la industrialización, v.gr., algunos países del sureste de Asia, la crisis transmitida desde el centro había sido menor, con la consecuencia de que el patrón de acumulación no variaba esencialmente sino que pasaba por un período intenso de racionalización para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia. En ambas regiones así como en Norteamérica (E.U., Canadá y, ahora, México) el contexto del debate del proteccionismo versus el libre comercio se está desenvolviendo en torno de una mayor regionalización. Por otro lado, es imposible abordar el problema de un teóricamente posible mayor proteccionismo en algunos de los países centrales como reflejo de las crisis estructurales (por cierto, pasajero en los países hegemónicos a nuestro modo de ver) y menor protección al nivel de países periféricos y su relación con patrones viejos y nuevos de acumulación sin tratar la complejidad interrelacionada de los movimientos internacionales del capital dinero de préstamo (el problema de la deuda), la inversión extranjera directa y el problema del dólar en el contexto de la tasa de interés y las tasas de cambio. En ambos conjuntos de países, los centrales y los periféricos, la reproducción ampliada del valor y su realización quedan fuertemente influenciadas por todos estos fenómenos interrelacionados en un marco de competencia acentuada para asegurar la ganancia.

Cabe agregar aquí que creemos que el capitalismo mundial, pese a sus graves problemas cíclicos, tanto de mediano como de largo plazo, en que las contradicciones inherentes a este modo de producción amenazan la creación creciente del plusvalor y su realización, no obstante, aún tiene la capacidad, como sistema mundial, de reconstituir la tasa de ganancia y, por ende, reconstituirse a sí mismo precisamente por medio de las crisis periódicas, al menos por un tiempo muy largo difícil de definir. Estas palabras escritas en 1984, durante lo profundo de la crisis, me parecen vigentes en la actualidad (1997). En otras palabras, no somos partidarios de esa famosa tesis del derrumbe. En realidad, para nosotros, la capacidad tecnológica innovativa del capitalismo a todas luces sigue vigente e inclusive, vigente también es su fuerza transformadora en algunas formaciones económicas capitalistas de la periferia, pese a cierta explotación de esta periferia por parte del capital internacional y de la terrible

distribución del ingreso y de la riqueza a que puede conducir el desarrollo desigual del capitalismo primitivo en la periferia durante las fases iniciales del desarrollo.

Algunas Ideas en Torno del Concepto de la Economía Mundial.

¿Existe lo que pudiera denominarse una economía mundial ya constituida que funciona operativamente al nivel de un mercado mundial de capitales en sus formas distintas: el mercado del capital mercancía, el capital dinero de préstamo, el capital productivo, etc.? O, ¿este llamado mercado mundial de capitales diversos en realidad viene siendo la mera interrelación de capitales nacionales con sus particularidades diferenciadas? Por otro lado, ¿por qué en nuestra discusión tiene importancia abordar esta cuestión?

Empezaremos, primero, por contestar la última pregunta. La existencia, por ejemplo, de un auténtico mercado mundial de mercancías, al menos de las más importantes, permite la validación del principio del intercambio internacional regido por la ley de valor. Esto, a su vez, está vinculado con nuestra discusión del intercambio desigual, tanto en los términos ricardianos que ya analizamos como en su versión de los precios de producción marxista versus el valor que realizaremos después. Aunque no exclusivamente, nos interesa vincular el fenómeno de la protección versus el libre cambio a esta discusión.

Segundo, nos parece importante señalar dos niveles generales de análisis: uno en el sentido de que la categoría más abstracta del capital social como organizador de la producción tiene universalidad en el modo de producción capitalista y el siguiente, bajando de nivel de abstracción a las formas específicas del capital, donde nos parece que aún se esta constituyendo un capital verdaderamente internacional, v.gr., un "bien mundial" fabricado con la intervención de varios capitales nacionales integrados y en varios países mediante la internacionalización del proceso de producción.

En esencia, partimos de la hipótesis de que la constitución de una economía mundial es un proceso evolutivo constante. Si bien es cierto que algunas formas del capital (por ejemplo, el mercado financiero) se encuentran en etapas de clara internacionalización, otras se encuentran en un estado de menos evolución hacia la conformación de un mercado mundial (especialmente el mercado de trabajo).

Por otro lado, la existencia de los llamados capitales nacionales, la competencia entre ellos y la estructura de capitales hegemónicos y capitales subordinados nos hablan también de la importancia de las economías nacionales pese a su inserción orgánica en una economía mundial cada vez más perfeccionada. Las mismas políticas nacionales de protección, en lugar de un libre cambio universal, señalarían un aspecto importante de la competencia entre capitales de economías nacionales diferentes, políticas que, en cierto sentido, pueden bloquear, o al menos obstaculizar, la formación de un mercado mundial.

Para indagar el concepto de la economía mundial, presentaremos algunas ideas de miembros distintos del área de economía internacional de la División de Posgrado de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, con el objetivo de tomar una posición más clara frente a ellos.

Federico Manchón, en su artículo intitulado "Apuntes para un Análisis de los Aspectos Monetarios y Financieros Durante el Período Reciente del Mercado Mundial", señala, al nivel más alto de conceptualización, que "el capital ... como formación social es la primera formación universal ..." y que "subordina las comunidades al dinero que pare dinero". Más adelante, al relacionar este concepto abstracto de una economía mundial con las economías nacionales, afirma que "el capital, como capital social, tiene existencia múltiple en la competencia que libran entre sí los capitales nacionales" (pp.9-10). Al tratar el tema de la competencia entre los capitales nacionales, el autor se sitúa en un plano de abstracción inferior y más aún cuando hace ver que "la soberanía monetaria es la forma en que el estado nación define el capital nacional e

incorpora la determinación política en el comportamiento del capital" (p.10). O sea, es por medio de la emisión monetaria, la forma moneda, que el Estado puede organizar la política económica y, de esta manera y hasta cierto punto, mediar en la constitución del capital como capital nacional (p.11).

Sólo puede constituirse una moneda si satisface la función de ser medida de valor, pudiéndose cumplir con este objetivo de ser medida de valor a su vez, sólo si sirve de patrón de precios. Esta discusión se retomará más adelante cuando se estudie el problema del equivalente general y si aún tiene vigencia. "Pero lo que nos interesa poner de manifiesto es que, en la medida en que se introduce en el análisis la competencia, debemos considerar la oposición entre el capital como capital social -el que se expresa en el dinero- y el capital nacional -que se expresa en la moneda ..." (p.11). El dinero para F. Manchón es, desde luego, el equivalente general -el oro- y la moneda será cualquier signo de valor, v.gr., la divisa dólar. Sin embargo, "lógicamente es un absurdo suponer que el capital nacional se valoriza como si no fuera un momento del capital social". El error de tal supuesto implícito conduciría, sobre todo en las escuelas ortodoxas de pensamiento, a sostener "que la política macroeconómica puede resolver los problemas del capital".

Posteriormente, durante un análisis de la crisis de la estructura productiva en que el autor manifiesta que habrá un freno al crecimiento de la plusvalía y su realización, se señala un aspecto de la intervención del Estado en que "la definición de la política económica en condiciones de comportamiento crítico del capital se orienta a conservar la valorización del capital nacional independientemente de lo que pueda ocurrir con el capital social y con los otros capitales nacionales" (p.17). Ahora bien, "la distribución internacional de los efectos de la crisis depende de la correlación internacional de fuerzas y de la adopción ... de estrategias adecuadas para cada caso nacional" (p.18).

Lo que nos interesa rescatar de esta parte del análisis de F. Manchón es que sí existe un mercado mundial, o sea en un sentido amplio de este mercado, una economía mundial, manifestado al nivel más abstracto mediante la categoría del capital social. Sin embargo, a un nivel de abstracción inferior, pensamos ver en el trabajo del autor que esta economía mundial representa a un proceso de evolución constante, o sea, la economía mundial no es una categoría acabada.

Si bien es cierto que el mercado mundial incide incesantemente en el interior de las economías nacionales, los capitales nacionales diferentes, al competir entre sí, van conformando la naturaleza cambiante de la misma economía mundial. Esta competencia y, por ende, los cambios de estructura, tanto al interior de las economías nacionales como en la totalidad del mercado mundial, se intensifican durante las crisis globales del sistema.

Mario Franco H., en su tesis intitulada "Relacionamiento Externo de Colombia (1970-1983)", Apartado II, Puntos de Partida Teórico-Methodológicos, no parece diferir esencialmente de la posición de F. Manchón, en el sentido de que la economía mundial está en proceso de conformación y alcanza niveles de integración cada vez más perfeccionados. Donde aparentemente difieren es en la semántica de las categorías de "economía mundial" y "mercado mundial". Nosotros interpretamos el uso de la categoría de "mercado mundial" en Manchón como sinónimo de "economía mundial" aunque este autor no usaba explícitamente esta última frase. Franco, sin embargo, distingue entre ambas categorías. Parece que, para él, la economía mundial es un conjunto de mercados mundiales orgánicamente integrados, pero en vista de que la economía mundial está permanentemente en un proceso de conformación cada vez más perfeccionada, los mercados mundiales individuales, en un momento determinado, tienen estados de avance divergentes en su internacionalización, v.gr., el mercado financiero internacional en comparación con la internacionalización de los procesos productivos, es decir, del capital industrial en cuanto a sus procesos de producción. A nosotros nos parece que esta distinción entre la categoría de

"economía mundial" y la de "mercado mundial" a un nivel menor de abstracción, es útil y, en realidad, necesaria.

Conviene reseñar la posición de Franco con mas precisión. Básicamente, estamos de acuerdo con ella.

La esencia del capital, en cuanto al "valor que se valoriza" es su movimiento cíclico (p.183). Por otro lado, "¿En cuál sentido se puede hablar del capital como totalizador?" En el sentido de que "sus leyes tendenciales se constituyen en la norma reguladora de los procesos de producción y reproducción" de la sociedad capitalista (p.184).

Ahora bien, correspondiente a la sección "La Economía Mundial, las Diferencias Nacionales Simultáneas", se afirma que "una cosa es el capital como totalizador en curso y otra su proceso histórico de constitución ...", o sea, "la historicidad del capital", la que "arranca sobre la base de la existencia de un mercado mundial" (p.186). Cabría aclarar que "el capital como totalizador en curso" no es otra cosa que este capital en su movimiento cíclico. En seguida, el autor agrega que "hasta hoy el capital no conoce otro modo de existencia que aquél de los estados nacionales, aquél de las diferentes condiciones de producción y reproducción que convergen en la transformación del mercado mundial, en un mercado mundial capitalista" (Ibid). Nos parece ligeramente exagerada esta afirmación toda vez que pensamos en los llamados world goods (bienes mundiales) fabricados con capitales privados a veces de nacionalidades diferentes y aun con procesos de producción segmentados internacionalmente. No obstante, esta tendencia indudablemente es relativamente incipiente. Pero, "existe simultáneamente con (la historicidad del capital que no se agota en su existencia diferente) un proceso de conformación de una economía mundial ... o ... si bien no podemos hablar de una economía mundial capitalista ya constituida, la presencia de un mercado mundial (capitalista), sí nos autoriza a reconocer un desarrollo real hacia esa dirección". Se ejemplifica esta tendencia hacia la conformación de la economía mundial con el señalamiento de "la profundización ... de los procesos de internacionalización e integración internacional de algunas ramas de la producción y de algunos consumos". Sin embargo, esta internacionalización e integración no han logrado todavía eliminar las condiciones nacionales de producción y reproducción del capital si bien es cierto que han modificado y transformado dichas condiciones (Ibid). Desde luego, esta afirmación deja de lado la constitución avanzada del mercado financiero internacional.

Con las salvedades mencionadas que quizás impliquen una ligera subestimación de Franco en cuanto al estado de avance de la economía mundial, redondea su posición diciendo que "asi, sobre las diferencias nacionales descansa todavía el proceso de conformación histórica de una economía mundial capitalista. En suma pues son las condiciones nacionales las que dan una cierta identidad al capital en su existencia histórica, que permite diferenciarlo. Y es en razón de ello ... que tiene profundo sentido hablar del 'capital norteamericano', 'frances' o 'colombiano'." (p.187). Cabe agregar que sólo así también se puede hablar de guerras comerciales no únicamente entre capitales privados particulares sino al nivel de la política proteccionista de los estados nacionales.

Por lo que se refiere a una economía mundial capitalista constituida sobre las diferencias nacionales, el autor destaca lo obvio de una jerarquía de naciones que "sirve de base al desarrollo de la competencia internacional" y que se manifiesta "entre diferentes y desiguales" (p.187). Sólo así cobran significancia las categorías de hegemonía y dominación, subordinación y dependencia (Ibid). De nuevo, podríamos agregar las categorías de proteccionismo versus el librecambio.

Finalmente, en la sección intitulada "Las REI (Relaciones Económicas Internacionales) o el Intercambio entre Naciones Capitalistas", Franco puntualiza a la compenetración orgánica y la dinámica dialéctica del mercado mundial capitalista y las economías nacionales. "... el intercambio internacional es una mediación a más de

múltiple (... relaciones comerciales, técnicas, dinerarias y financieras) **totalizantes**, en el sentido de que abarca, traspasa o atraviesa todo el proceso de constitución y desarrollo de la economía nacional" (p.191). "¿Acaso no son las propias economías nacionales las que crean y transforman la base material del mercado internacional? ¿Acaso dicho mercado, no reproduce y modifica al mismo tiempo las diferencias nacionales?" Al respecto se puede mencionar que en el caso de nuevas tecnologías y sus productos resultantes -por ejemplo, las computadoras, la biotecnología, etc.- normalmente se desarrollan nacionalmente antes de intentar forjar un mercado internacional.

Para dar punto final al pensamiento de Franco, está claro que para él, el 'mercado y economía interna' y el 'mercado y economía externa' no pueden constituirse como una relación entre dos polos sino que existe un "... relacionamiento como mediación de identificación totalizadora y transformadora, donde el mercado mundial es al mismo tiempo 'mercado interno' ..." (p.201). Desde luego, esta última cita no debe interpretarse como la negación de las características diferentes de las economías nacionales. Creo que el autor hizo hincapié suficiente en las diferencias jerarquizadas de las economías nacionales y en la importancia de éstas y su competencia mutua para el proceso de conformación continua de la economía mundial vía la integración e internacionalización progresiva de los mercados mundiales particulares.

En su trabajo "La Crisis Económica en las Relaciones Económicas Internacionales" así como en otros -v.gr.-, "Las Relaciones Económicas Internacionales en Marx", Orlando Caputo Leiva intenta "demostrar teórica y prácticamente, que el capitalismo funciona cada vez más en forma global y que en dicho sistema, se despliega universalmente la ley del valor, el dinero mundial y las leyes de valorización del capital, con modificaciones respecto de las formulaciones abstractas, debido a las formas concretas de constitución del sistema de las economías nacionales y de la inserción de éstas" (La Crisis ..., p.1). En primer lugar, el desarrollo teórico de la universalización de "la ley del valor, el dinero mundial y las leyes de valorización del capital" más bien se realiza en el segundo trabajo, mismo que no nos atañe en esta parte del capítulo, de manera que nos centraremos en el primer trabajo citado líneas arriba.

En segundo lugar, para Caputo, parece que la economía mundial también constituye un proceso en vías de cada vez mayores niveles de conformación, lo cual se desprende de la afirmación de que "el capitalismo funciona cada vez más en forma global ..." Nuestra impresión es que los tres autores reseñados comparten esencialmente la misma posición básica y que las diferencias en cuanto a la conformación de una economía mundial son cuestión de matices. Parecería que el estado de avance en la conformación de la economía mundial es ya mayor en el análisis de Caputo que en el de Franco, en tanto que el trabajo de Manchón no deja ver tan claramente su posición al respecto. Esta apreciación de Caputo se colige de la siguiente cita: "... lo fundamental es que las economías nacionales capitalistas conforman a través de la producción y la circulación una unidad superior: el sistema capitalista mundial" (p.2).

Aunque en esta sección del capítulo no pretendemos desarrollar la posición del autor en torno a la crisis, cabe señalar que para él "la crisis actual es en lo fundamental una crisis del capitalismo al nivel del sistema y de sus partes, y como tal se desarrolla cualquiera que sea la forma de funcionamiento de las economías nacionales", independientemente de las políticas económicas que se aplicaran o de los patrones de acumulación que existieran" (p.2). En cuanto a que las crisis de los 70's y 80's son al nivel del sistema, poca duda puede haber. Sin embargo, por lo que se refiere al impacto diferenciado de las crisis, creemos que las políticas económicas y los patrones de acumulación diferentes sí pueden determinar una gradación del impacto de importancia considerable. Estamos pensando especialmente en los

impactos diferenciados en los países de la América Latina por un lado y, por otro, los del sureste de Asia y aun en los efectos considerablemente diferentes entre algunos países dentro de una misma región (por ejemplo, las Filipinas en comparación con la India o Corea del Sur). Está claro que estamos hablando del impacto de la crisis económica cíclica en la India como transmisión de los países capitalistas hegemónicos y no de su crisis crónica de miseria.

¿Cuáles son algunas de las características que permiten que el autor concluya que "el capitalismo cada vez más funciona globalmente como sistema capitalista mundial" (p.4)? Trataremos de hacer una síntesis esquematizada. A veces el contenido de un ítem se relaciona estrechamente con otro.¹

(1) Mayor internacionalización de todas las formas del capital.

- Internacionalización del capital industrial.
- Niveles nuevos de concentración y centralización mediante grandes empresas en una misma rama de varios países en competencia con otras.
- Unión de empresarios de diferentes países en diferentes ramas para la realización de grandes proyectos.
- Internacionalización del capital comercial al por mayor y aun al por menor.

- La forma más elevada en el sistema capitalista mundial: el mercado financiero privado internacional desvinculado de las regulaciones financieras nacionales, o sea, el capital dinero de préstamo en un nuevo nivel de concentración y centralización a nivel de la producción mundial (empresas transnacionales) y de la banca mundial.

(2) La importancia creciente del mercado mundial.

- Integración creciente de mercancías internacionales conformando precios internacionales.
- Gran desarrollo de la competencia interramal en el mercado mundial.

(3) Profunda transformación en la división internacional del trabajo.

- Más global que el mero despliegue industrial.
- Incluye los alimentos y las materias primas agrícolas.
- Nueva división internacional en la producción del petróleo y la petroquímica, la industria siderúrgica y algunas ramas de punta.

- El sector de servicios, comunicaciones y transporte.

(4) Signos de valor nacionales inconvertibles, particularmente el dólar, que actúan a nivel mundial.

- Una base monetaria para el desarrollo mundial del sistema de crédito.

"A través de las relaciones monetarias internacionales, se muestran crecientes grados de integración de las economías nacionales en el sistema capitalista mundial".

(5) Una expresión al nivel del sistema de los ciclos económicos, tanto en los auges como en las crisis.

(6) El reconocimiento del grado de integración del sistema manifestado por los reclamos del efecto de las políticas fiscal, monetaria y externa de países particulares sobre otros.

(7) El reconocimiento del grado de integración manifestado en la preocupación de reducir las diferencias nacionales de productividad, intensidad, jornada de trabajo, salarios, etc.

(8) Una manifestación del funcionamiento global del sistema consiste en los clubes de acreedores (bancos privados internacionales, FMI, Banco Mundial, Bancos Centrales, Banco Internacional de Pagos y los gobiernos de los países industrializados).

¹ Ver paginas 4-17.

Conviene citar extensamente las conclusiones a las cuales llega O. Caputo con base en los elementos que sintetizamos de su trabajo así como otros en el mismo que, por de pronto, hemos dejado afuera. "Todas estas cuestiones nos llevan a pensar que cada vez más el capitalismo funciona a nivel del sistema: es decir, en grado creciente el proceso de internacionalización del capital se transforma en un proceso de integración de la economía mundial capitalista, proceso que tiene por base el desarrollo desigual. Si bien están presentes las tendencias a la nacionalización del capital, ellas son cada vez más débiles. La estructura económica y el movimiento del capital se despliegan sin límite a nivel del sistema, en tanto que la superestructura, y particularmente los Estados, se van rezagando ... En otros términos, el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción capitalistas, así como las leyes de su funcionamiento, han rebasado cada vez más los estrechos marcos nacionales" (p. 17).

Todos los elementos analizados por el autor y reseñados sintéticamente por nosotros nos parecen esencialmente certeros, quizás con la duda que sentimos respecto a lo que llama el rezago de los estados hegemónicos. Ciertamente el capitalismo funciona cada vez más a nivel de sistema, o sea, la integración de la economía mundial vía el proceso de la internacionalización de las distintas formas del capital se acelera y profundiza, especialmente en las crisis. En efecto, entonces, la economía mundial, como categoría operativa y no solo teórica, parece conformarse cada vez más, pero sin que desaparezcan las contradicciones inherentes a un sistema en la que priva la competencia de sus partes constitutivas.

¿Cuál es la importancia metodológica para el análisis de esta afirmación?

Dependiendo del grado de conformación a la cual se supone la "economía mundial" haya llegado, dependerá a su vez el grado de determinismo asignado a esta economía mundial en cuanto a su impacto en las "economías nacionales". Nosotros pensamos que O. Caputo asigna un altísimo grado de determinismo a la economía mundial y poquísimo margen de maniobrabilidad a las economías nacionales y más específicamente a sus patrones de acumulación conformados por políticas económicas cambiantes. Estamos de acuerdo que para los países dependientes atrasados y aun la mayor parte de los países industrializados, el impacto del sistema global sobre ellos es preponderante pero que aun con estos parámetros estrechos -más estrechos en las crisis y en el estancamiento, menos en el auge- existe cierto margen para maniobrar. Nuestra crítica, entonces, sólo se refiere al grado relativo de énfasis. También creemos ver en el trabajo de Caputo un intento de asociar el grado de la competencia entre capitales nacionales diferentes al grado de desarrollo de la economía mundial. Esta interpretación de una correlación positiva en un mundo de libre cambio posiblemente tenga validez. Pero, ¿es cierta cuando la competencia se manifiesta a través de políticas proteccionistas diseñadas para favorecer algunos capitales de un país frente a los de las mismas ramas de otros países? Además, como señalaba Franco, con la jerarquía de las economías nacionales, entra el problema de los países hegemónicos versus los dependientes. Inclusive, esta nomenclatura ofrece dificultades, ya que entre los dependientes los hay con altos grados de industrialización -v.gr., Holanda- y la jerarquía de los países verdaderamente hegemónicos trae a colación el concepto de la "locomotora". Si aceptamos que existen países locomotoras, implícitamente admitimos que algunas economías nacionales de gran peso económico -desde luego, los Estados Unidos- ejercen una influencia descomunamente grande con sus capitales en la conformación de una economía mundial. Si es así, junto con Franco, tiene sentido hablar de los capitales estadounidenses, los capitales japoneses y aun de los capitales de economías nacionales con menos desarrollo capitalista. En este lugar cabría despejar una posible confusión. Cuando Franco afirma que el "mercado mundial es al mismo tiempo mercado interno", creemos, como dijimos antes, que está en el sentido de su relacionamiento orgánico, sin que descarte el papel importante específico de la

economía nacional y su configuración histórica particular. Podría pensarse que su afirmación tiende a ser exagerada, pero, pensándolo bien, cada vez más parece ser esencialmente correcta tanto para los países dependientes subdesarrollados como para las economías industrializadas, aun los Estados Unidos.

La Ley de Valor ¿Funciona Internacionalmente?

Indudablemente, tal como pretendemos demostrar, para Marx, la ley del valor tiene vigencia al nivel internacional, aunque sufre modificaciones, debido a las diferentes intensidades nacionales del trabajo, que la distingue del funcionamiento de la ley al interior de las economías nacionales.

A propósito de nuestra indagación sobre el tema de la economía mundial versus las economías nacionales, el Capítulo XXII del Tomo I de Marx² constata la importancia de la categoría de economía nacional, primero, en el título mismo del capítulo, "Las Diferencias Nacionales en los Salarios" y, segundo, en el proceso de la configuración de un valor medio mundial por unidad mediante la jerarquización de las intensidades correspondientes a cada país. Las diferencias nacionales en el salario nos hablarán, pese a cierta tendencia a la uniformización del salario entre los países industrializados, de la categoría del capital quizás menos internacionalizada, el capital variable. A tal grado resulta importante esta diferenciación que, para muchos analistas, constituye la razón más contundente para la exportación de capitales con base en una economía nacional a otra para, de esta manera, maximizar la ganancia - siquiera a largo plazo sino a corto o mediano plazo. La diferencia de salarios entre las economías capitalistas industrializadas y las atrasadas, desde luego, es abrumadora e, inclusive, en estos años de crisis en muchos países subdesarrollados, parece ensancharse. Según Marx, "por eso, cuando se comparan los salarios de diversas naciones, deben tenerse en cuenta todos los factores que influyen en los cambios de la magnitud de valor de la fuerza de trabajo: el precio y la extensión de las necesidades elementales de vida del obrero, tal como se han desarrollado en la naturaleza y a través de la historia, los gastos de educación del obrero, la función del trabajo de la mujer y del niño, la productividad del trabajo, su volumen extensivo e intensivo" (p.611).

Efectivamente, se observa que, para Marx, la productividad del trabajo incide en la conformación del salario, pero a diferencia de los neoclásicos -no hablamos de los clásicos Smith y Ricardo- dista mucho de ser la única variable determinante.

Lo importante, sin embargo, es que, al interior de una sola economía nacional, se conformará un salario medio con base en el valor socialmente determinado de la fuerza de trabajo. En otras palabras, se conformará una hora simple de trabajo social que teóricamente permite determinar el valor social de la fuerza de trabajo. Entre los otros factores que menciona Marx, esta hora simple de trabajo social tiene un valor que depende en parte de la productividad y la intensidad del trabajo. Pero, la hora simple de trabajo de un país no será igual a la de otro país. Valga decir, que por las diferentes complejidades de los procesos productivos en países diferentes, lo que es una hora de trabajo simple en un país se caracterizaría como trabajo complejo en otro para la producción de una unidad del mismo bien. La vigencia de la ley del valor en el ámbito internacional presupone, entonces, la "reducción" de las horas simples correspondientes a países particulares a una hora simple única. Es en este sentido que Marx afirma que "la más superficial de las comparaciones exige, primero, la reducción del jornal medio vigente para las mismas industrias en los países diferentes

² Se utilizó el texto en inglés correspondiente al Capítulo XII, por considerarlo más claro en algunas frases que la 4a. edición del FCE, 1965, en castellano.

a un día de trabajo uniforme" (p. 612). O sea, la reducción consiste en obtener de las unidades de tiempo de trabajo simple nacionales una unidad de tiempo de trabajo simple internacional —lo que Marx llama "un día de trabajo uniforme". Da lo mismo si la unidad base sea una hora simple o un día simple. Puesto que el valor por unidad comúnmente se expresa como horas por unidad del producto, usaremos esta unidad base.

Sin embargo, "después de esta reducción a los mismos términos del salario por día, el salario por unidad de tiempo debe traducirse en un salario por pieza, ya que sólo éste puede ser una medida de tanto la productividad como la intensidad del trabajo" (Ibid). O sea, es preciso reducir el salario medio, en términos de horas socialmente necesarias para la reconstitución de la fuerza de trabajo, a una medida especificada en unidades de producto por unidad de tiempo, digamos de nuevo, unidades de producto por hora de trabajo (Unidades/hora).

Ahora bien, "en todos los países rige una cierta intensidad media del trabajo, por debajo de la cual el trabajo destinado a la producción de una mercancía requiere de más del tiempo socialmente necesario, no pudiendo, por tanto, ser considerado como trabajo de calidad normal. Sólo aquel grado de intensidad que rebasa la media nacional, en un país determinado, modifica la medida del valor de la simple duración del tiempo de trabajo" (Ibid).

Valdría el esfuerzo hacer un comentario breve con respecto a esta última cita. Primero, si invertimos la relación unidades/hora se obtienen horas/unidad, es decir, ni más ni menos, el valor por unidad de producto. En una situación de capitales competitivos, un productor cuyo proceso de producción es inferior al resto de sus competidores, tendrá por resultado un bien cuyo valor por unidad es mayor que la media. Tarde o temprano si este productor no introduce los cambios tecnológicos prevalentes, la misma competencia, por vía de los precios, se encargará de expulsarlo de la producción. O sea, la intensidad del proceso de trabajo concreto en su empresa, medida en unidades por hora de trabajo, es menor. Es en este sentido que el trabajo en la empresa con condiciones de producción inferiores no cuenta como trabajo de calidad normal.

Por otro lado, una empresa que goza de un proceso de trabajo cuya intensidad es mayor que la media nacional coadyuvará a elevar esta media medida en unidades producidas en una unidad de tiempo. Cabe decir que, por la competencia de los capitales, se tendería a reducir el valor por unidad del producto. De esta manera se conformará una nueva intensidad media, es decir, una hora simple de trabajo superior a la anterior.

Está claro que para Marx lo que es cierto para la economía nacional en el sentido del análisis anterior, "... no es así en el mercado mundial, cuyas partes integrantes son los distintos países. La intensidad media del trabajo cambia de un país a otro; en unos es menor, en otros mayor. Estas medias nacionales forman una escala, cuya unidad de medida es la unidad media del trabajo universal. Por tanto, comparado con otro menos intensivo, el trabajo nacional más intensivo produce durante el mismo tiempo más valor, el cual se expresa en más dinero" (Ibid).

Primero, la intensidad media internacional se conforma mediante una jerarquización de las intensidades nacionales. A diferencia de la conformación de la intensidad nacional donde las intensidades inferiores a la media no cuentan, en el plano internacional el escalonamiento de las intensidades, digamos de mayor a menor, incluirá las intensidades menores de la media. ¿Cómo se determina la media? De la lectura de Marx, nosotros la concebimos como una especie de media ponderada. Lo que se ponderan son las intensidades del trabajo, unidades/hora de cada país. Pero, ¿con qué se pondera? O sea, ¿cuál es la unidad de medida que sirve de ponderación? De nuevo, Marx sugiere que esta "unidad de medida es la unidad media del trabajo universal", es decir, constituye la hora de trabajo internacional simple que conceptualizamos anteriormente. De esta manera, todas las

intensidades de trabajo al nivel nacional se expresan como unidades de producción por hora internacional simple y la ponderación viene siendo el número de estas horas internacionales simples por país.

Mediante símbolos, obtenemos lo siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Media de unidades/hora}_j &= \frac{\sum_{i=1}^n (\text{unidad/hora})_{ij} X_{\text{horas}_{ij}}}{\sum_{i=1}^n \text{horas}_{ij}} \\ &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{unidades}_{ij}}{\sum_{i=1}^n \text{horas}_{ij}} \end{aligned}$$

donde (unidad/hora)_i es el i-ésimo país, horas_i son las horas internacionales simples correspondientes a este i-ésimo país, n es el número de países y j corresponde a la mercancía j.

Ahora bien, el país con una intensidad superior en la producción de una mercancía tendrá una ponderación de horas internacionales simples mayor, de manera que su influencia en la conformación de una intensidad internacional media también será mayor, tal como pudiera esperarse. No sólo esto, sino que la magnitud del sector en cuanto al número de trabajadores dedicados a la producción del bien también determinará la magnitud de la ponderación.

Para nuestros fines, lo interesante no es precisamente el haber llegado a tener conceptualmente la intensidad internacional media, unidades/hora, sino su inversa, o sea, el valor internacional medio por unidad del producto, horas/unidad.

Cabe agregar una interpretación interesante a la última oración de la cita de Marx, en el sentido de que el trabajo nacional más intenso, en comparación con el menos intenso, produce en el mismo tiempo más valor, el que se expresa en más dinero. El dinero en Marx lo debemos de comprender como el dinero universal, o sea, el oro. Ya que el trabajo más intenso produce más valor en el mismo período que otro trabajo menos intenso y la magnitud del dinero en circulación, dado su valor, se determina por el valor de las mercancías producidas, más valor determinaría más dinero. Claro, el dinero oro no tiene que circular sino que podrán ser signos de valor expresados en unidades de cuenta nacionales, digamos dólares. De esta manera, se obtiene:

$$\text{Media de unidades/unidad monetaria}_j = \frac{\sum \text{unidades/dólar}_{ij} X_{\text{dólares}_{ij}}}{\sum \text{dólares}_{ij}}$$

$$\text{unidades/dólar}_j = \sum \text{unidades}_{ij} / \sum \text{dólares}_{ij}$$

La inversa viene siendo el precio medio, o sea, dólares/unidad. En esta interpretación, se supone, primero, que el precio de mercado es igual al valor expresado en dólares, es decir, no hay divergencia entre ambas magnitudes debido a fluctuaciones en la oferta y la demanda. Segundo, no hay inventarios, o al menos, la magnitud del valor correspondiente a los inventarios tendría su contrapartida en dinero además del dinero (o su representante directo, el signo de valor) en circulación junto con el resto de las mercancías. Se abstrae de cualquier problema de la velocidad del dinero, y el problema del crédito, o sea, la separación entre la compra y venta de la mercancía así como el pago del saldo de créditos compensados.

Regresando al pensamiento de Marx, este autor afirma categóricamente que "la ley de valor en su aplicación internacional es modificada aún más por el hecho de que en el mercado mundial el trabajo nacional más productivo cuenta también como el más intensivo, siempre y cuando la nación más productiva no se vea obligada por la concurrencia a rebajar el precio de venta de sus mercancías" (Ibid). Está claro que para Marx el trabajo nacional más productivo no cuenta como el más intensivo en el

interior de una economía nacional ya que la intensidad media se elevará debido a la competencia de los capitales. O sea, en una economía nacional, la ganancia extraordinaria del fabricante más productivo desaparecerá cuando los otros productores introducen el proceso de producción más productivo, asociado con una intensidad superior. Este cambio resultará en una nueva norma de intensidad socialmente necesaria, o sea, la conformación de una nueva hora simple de trabajo a un nivel socialmente superior. Es comprensible, entonces, que cuando la intensidad media se uniforma con la difusión de la tecnología más productiva, el precio de venta de quien antes era el fabricante más productivo con el concomitante trabajo más intensivo, tendrá que bajar por la competencia al nivel del equivalente monetario del nuevo valor por unidad ya establecido socialmente. Entonces, junto con Marx, pensamos que en la economía nacional, el trabajo más productivo asociado a una mayor intensidad será alcanzado por los otros fabricantes que sobreviven la competencia, conformándose, como habíamos señalado, un nuevo nivel social de intensidad. Ahora este análisis implícito de Marx para una economía nacional parece circunscribirse a un periodo de tiempo relativamente corto en un ámbito competitivo. Inclusive, el análisis resultaría certero en un entorno de competencia oligopolística, quizá con más razón aún. En el caso de una sola empresa, es decir un monopolio, no hay cuestión de ser el "más productivo" y, por tanto, el "más intensivo" ya que no hay otro productor con que comparar. Por otro lado, está claro que a través del tiempo la intensidad socialmente necesaria de las economías nacionales puede aumentarse. Esto implicaría, desde luego, que el valor por unidad socialmente necesario descendería. La segunda implicación se refiere al nivel del mercado mundial. La intensidad internacional media puede aumentar y, por consiguiente, el valor internacional medio por unidad se reduciría.

Si es correcto que la intensidad internacional media del trabajo y, por tanto, el valor internacional medio por unidad del producto se conforman vía el escalonamiento de las intensidades nacionales, se desprende una serie de conclusiones interesantes para nosotros. Primero, la magnitud de la producción del valor de uso (digamos el cobre refinado) por parte del país cuya productividad e intensidad de trabajo son mayores y cuyo valor por unidad es, por ende, menor, no es suficiente para satisfacer la demanda en el mercado mundial. Si produjera un volumen suficiente de cobre, sacaría del mercado a los otros países fabricantes menos eficientes.

Este supuesto implícito en el funcionamiento de la ley del valor al nivel internacional, a su vez, implica que la intensidad internacional media del trabajo es menor que la intensidad del país más productivo así como la de una serie de otros países, de manera que el valor internacional medio por unidad es mayor que el de estos países. La contrapartida, desde luego, radica en que la intensidad es menor y el valor por unidad es mayor que las medias internacionales en otro conjunto de países. Pero el precio de venta internacional, abstrayéndose de cualquier fluctuación temporal en la oferta y la demanda así como de los costos diferenciales de transporte, tenderá a ser equivalente al valor internacional medio por unidad, expresado en términos monetarios.

De este razonamiento se extraen dos inferencias. En primer lugar, siempre y cuando partamos de algunos supuestos que haremos explícitos mas adelante, los países con procesos de fabricación más productivos y, por tanto, más intensivos que la media, significando valores por unidad menores que la media, perciben ganancias extraordinarias. Es decir, reciben transferencias de valor, no directamente de los países productores menos eficientes (valor/unidad mayor que la media), sino indirectamente vía el intercambio de su cobre refinado por otro bien producido, digamos, en otros países no fabricantes del cobre. Está claro que el productor de cobre más eficiente (menos valor por unidad) no intercambia su producto por el cobre del productor menos eficiente (mayor valor por unidad) aunque si sucediera tal absurdo, recibiría una transferencia de valor.

Pongamos un ejemplo sencillo para esclarecer lo anterior. Nuestro ejemplo abarca sólo dos bienes, televisores de color (T) y zapatos (Z). Hay 3 países productores para cada mercancía (T₁, T₂, T₃, Z₄, Z₅, Z₆), para evitar que haya países autárquicos.

Para simplificar más, todos los países productores de los zapatos tienen el mismo proceso productivo, o sea, la productividad, intensidad y valor por unidad son iguales en los tres. Otra simplificación consiste en que el país 2, productor de televisores de color, tiene una productividad y, por tanto, una intensidad del trabajo que coinciden con la media, así que su valor por unidad también coincide con el valor internacional medio por unidad. Ninguno de estos supuestos restrictivos es indispensable. Presentemos el siguiente esquema:

- Pais T
- (1) Mayor productividad e intensidad, menor (valor/unidad)₁
 - (2) Productividad e intensidad media, (valor/unidad)₂ medio
 - (3) Menor productividad e intensidad, mayor (valor/unidad)₃

- Pais Z
- (4) (valor/unidad)₄
 - (5) (valor/unidad)₅
 - (6) (valor/unidad)₆

Obviamente, el valor por unidad de los televisores es mayor que el de los zapatos, o sea, (valor/unidad)_T > (valor/unidad)_Z. El precio, una especie de precio de producción medio, se fija como el equivalente en signos de valor del valor/unidad medio, digamos, P_t dólares equivalentes a (valor/unidad)₂. Para los zapatos tenemos P_z equivalente al (valor/unidad)_z en los tres países.

Ya que (valor/unidad)_T > (valor/unidad)_Z medio, esto implica que P_t > P_z. Puesto que estos precios determinan el comercio, naturalmente, las unidades de televisores (x) son intercambiadas por un número mayor de zapatos (y), de manera que x < y implica que xP_t = yP_z. Recordemos que xP_t = x(valor/unidad) media = x(valor/unidad)_{T2}. En este ejemplo, hay equilibrio en la cuenta comercial.

Primero, x₁(valor/unidad)₁ < x₁P_t implica que si el país 1 compra zapatos al país 4, x₁P_t = y₄P_z de manera que el país 4 transfiere valor al país 1 equivalente a x₁(valor/unidad)_{T2} - x₁(valor/unidad)_{T1} ya que x₁P_t = x₁(valor/unidad)_{T2} = y₄P_z = y₄(valor/unidad)_{Z4} > x₁(valor/unidad)_{T1}. En resumen, la transferencia de valor del país 4 al país 1 es de x₁[(valor/unidad)_{T2} - (valor/unidad)_{T1}]. Entrada al país 1.

Por otro lado, el país 3, el fabricante menos productivo de televisores, no tiene que comprar zapatos al país 4 sino, digamos, al país 6. En este caso,

$$x_3 P_t = y_6 P_z; [x_3 P_t = x_3 (\text{valor/unidad})_{T2}] < x_3 (\text{valor/unidad})_{T3}.$$

$$[y_6 P_z = y_6 (\text{valor/unidad})_{Z6}] < x_3 (\text{valor/unidad})_{T3}.$$

Por lo tanto, se transfiere una magnitud de valor del país 3 al país 6 equivalente a x₃(valor/unidad)_{T3} - x₃(valor/unidad)_{T2}. Salida del país 3.

Por lo que se refiere al país 2, no hay transferencia del valor ya que supusimos que:

$$x_2 P_t = x_2 (\text{valor/unidad})_{T2} = y_5 P_z = y_5 (\text{valor/unidad})_{Z5}$$

Recordemos que x₂(valor/unidad)_{T2} = x₂(valor/unidad)media.

Las entradas de valor son iguales a las salidas. Ya que $x_1=x_2=x_3$ en este ejemplo simplificado, usando T_i para indicar el (valor/unidad) $_i$ y recordando que $\sum T_i/3 = T_2$ en nuestro ejemplo, tenemos: $(\sum T_i/3 - T_1) - (T_3 - \sum T_i/3) + (\sum T_i/3 - T_2) = 0$.

$3\sum T_i/3 = T_1 + T_2 + T_3$, o sea, efectivamente no hay una transferencia neta de valor entre sectores. Sin embargo, indirectamente, el país productor menos eficiente de televisores transfiere valor al más eficiente del mismo sector vía un país productor de zapatos. Vimos en el ejemplo que también hay un país productor de zapatos que sufre de una salida de valor en tanto que hay otro que goza de una entrada. Pero, en el balance, entre los sectores vistos como un todo no hay transferencia.

En resumen, en este ejemplo no realista, el país más eficiente en la producción de televisores recibe una transferencia de valor de un país productor de zapatos, en tanto que el país menos eficiente en la fabricación de televisores envía una magnitud equivalente de valor a otro país productor de zapatos, de manera que la transferencia neta de valor entre los dos conjuntos de países es nula. Es por esto que decimos que el país menos eficiente transfiere valor indirectamente al país más eficiente.

Relajemos algunos de los supuestos, manteniéndose otros.

(a) 3 países productores de televisores, 3 países productores de zapatos. El número de países sólo simplifica el ejemplo pero de ninguna manera es crucial.

(b) El cociente del valor/unidad entre el país menos eficiente y el más eficiente es mayor para los televisores que para los zapatos. En este sentido hay más dispersión de eficiencia en la producción de los televisores que en la de los zapatos.

(c) Existe equilibrio en la cuenta comercial en términos de nuestros llamados precios de producción. Es decir, $xP_t = yP_z$.

(d) Seguimos con nuestro supuesto de que toda la producción se exporta y el monto exportado es igual para los tres países productores de cada producto. El último supuesto permite usar una media simple y no una media ponderada.

(e) Lógicamente, el valor/unidad de los países productores de televisores en cada uno es mayor que el valor/unidad de cada país productor de zapatos.

Ejemplo numérico:

Televisores (T)			Zapatos (Z)		
Pais	Valor/unidad		Pais	Valor/unidad	
1	6		4	2	
2	8	media 10	5	3	media 3
3	16		6	4	

$$xP_t = yP_z \quad x(10) = y(3) \quad \text{Si } x=3, \quad y=10$$

$$[xP_t - x(\text{valor/unidad})_i] - [yP_z - y(\text{valor/unidad})_j] = \text{transferencia de } i \text{ a/de } j.$$

Pero, con el equilibrio en la cuenta comercial, $xP_t = yP_z$.

Por lo tanto, estas expresiones se pueden eliminar.

<u>Países</u>	<u>Comercio de los Países</u>	<u>Transferencias</u>
1-4	$-(3)(6) + (10)(2)$	Pais 1 de 6 2
2-5	$-(3)(8) + (10)(3)$	" 2 de 5 6
3-6	$-(3)(16) + (10)(4)$	" 3 a 6 -8
		0

Otra manera de comerciar, por ejemplo, sería:

1-6	$-(3)(6) + (10)(4)$	Pais 1 de 6 22
2-5	$-(3)(8) + (10)(3)$	" 2 de 5 6
3-4	$-(3)(16) + (10)(2)$	" 3 a 4 -28
		0

Vemos lo que sucede si cambiamos el cociente de dispersión del valor/unidad de tal manera que el mayor cociente corresponde a los zapatos. Todos los otros supuestos permanecen vigentes.

<u>Televisores (T)</u>		<u>Zapatos (Z)</u>	
<u>Pais</u>	<u>Valor/unidad</u>	<u>Pais</u>	<u>Valor/unidad</u>
1	6	4	1
2	8	5	2
3	16 media 10	6	9 media 4

$$xP_t = yP_z \quad x(10) = y(4) \quad \text{Si } x=2, y=5$$

<u>Países</u>	<u>Comercio de los Países</u>	<u>Transferencias</u>
1-4	$-(2)(6) + (5)(1)$	Pais 1 a 4 -7
2-5	$-(2)(8) + (5)(2)$	" 2 a 5 -6
3-6	$-(2)(16) + (5)(9)$	" 3 de 6 13
		0

Otro ejemplo:

1-6	$-(2)(6) + (5)(9)$	" 1 de 6 33
2-5	$-(2)(8) + (5)(2)$	" 2 a 5 -6
3-4	$-(2)(16) + (5)(1)$	" 3 a 4 -27
		0

Se podría poner un número infinito de ejemplos. Desde luego, el poner un par de ejemplos no constituye ninguna demostración. Pero, además de otros muchos ejemplos que realizamos y que no incluimos aquí, se desprenden algunas sugerencias.

Primero, la transferencia neta entre sectores es cero, cuando la totalidad de la producción se exporta. Segundo, hablando de la estrategia de los productores de televisores, parece convenir al país más productivo (1 en nuestro ejemplo) comerciar con el país productor de zapatos menos eficiente (país 6 en el ejemplo), en términos de la transferencia de valor. Al país menos eficiente en la producción de televisores (país 3), también le conviene más comerciar con el país menos eficiente en la producción de zapatos.

Las mismas conclusiones se derivan del análisis desde el punto de vista de los productores de zapatos. Al país más eficiente (país 4) le conviene comerciar con el menos eficiente en la producción de televisores, por lo que se refiere a la transferencia de valor. De nuevo, vemos que le conviene al país productor de zapatos menos

eficiente (país 6) exportar al país también menos eficiente en la producción de televisores.

Este cuadro de sugerencias no cambia en absoluto cuando se relaja el supuesto del equilibrio en cuenta comercial, en términos de nuestra especie de precio de producción. Este es el caso en que la producción de televisores y de zapatos puede variar de país en país, aunque para simplificar suponemos que toda la producción se exporta. En este caso xP_t no necesariamente se iguala a yP_z de manera que puede haber una transferencia debida a la diferencia entre el precio de producción y el valor/unidad. O sea, se aplica la fórmula:

$[x_i P_t - x_i(\text{valor/unidad})_i] - [y_j P_z - y_j(\text{valor/unidad})_j] = \text{transferencia del país } i \text{ al/del país } j.$

Hasta ahora situamos el ejemplo en términos de la producción para la exportación donde la relación xP_t con yP_z se concibió como la cuenta comercial en términos del valor medio/unidad. Pero, normalmente no toda la producción se destina a la exportación. En este caso, las cantidades se refieren más bien a la producción de mercancías exportables, una parte de la cual efectivamente se exporta. O sea, "x" es la producción de la mercancía exportable llamada televisores en nuestro ejemplo; entonces, "y" es la producción de zapatos, el otro producto exportable en el ejemplo. Lo importante es que sea un producto exportable y que efectivamente se exporte una parte, para que este país entre en la conformación de la media internacional del valor.

Se habrá observado que entre los países con una eficiencia menor que la media (valor/unidad mayor que la media), puede haber algunos que comercian óptimamente pero con una salida de valor. Esta situación puede darse cuando el producto importado se obtiene a un precio menor de lo que sería si el país importador destinara los recursos para producirlo internamente, tal como Marx lo había previsto.

Finalmente, cabe señalar que la situación descrita es inherentemente inestable, o sea, desequilibradora. Aunque nuestro ejemplo se limitó a sólo 3 países productores de cada bien, se puede extender a n países. Entonces, el análisis permitiría inferir que los países más eficientes (con un valor/unidad menor que la media internacional), tendrían fuertes incentivos para aumentar su escala de producción, vía la concentración y centralización de los capitales en su sector de producción. En relación a esta competencia incrementada a escala mundial, la conclusión lógica es que los países más eficientes también tendrían fuertes alicientes para pugnar por un comercio más libre. Ya que los países más eficientes en la producción de cierta clase de manufacturas normalmente lo serán en la de muchas otras manufacturas, su interés para la liberalización del comercio a la larga puede ser extensivo, como dijimos, especialmente en ciertas clases de manufacturas.

Antes de que veamos más ampliamente lo que pudieran representar los intereses de los países menos eficientes (con valores/unidad mayores que la media internacional) conviene asentar que este factor no es el único que determina la dirección del comercio. O sea, el que hayamos dicho que, desde el punto de vista de la transferencia de valor indirectamente de los menos eficientes a los más eficientes de un sector vía la exportación-importación con otro sector, les conviene a los menos eficientes del sector comerciar con los menos eficientes de otro sector, abstrae de una serie de otros factores: la calidad del producto (suponemos una misma calidad), el riesgo cambiario, las condiciones del crédito, los costos de transporte, las ganancias del comercio originadas por rendimientos crecientes de escala, etc. Por otro lado, en el ejemplo, los países productores de los televisores eran diferentes de los países que producen los zapatos, cuando en realidad, un país podría producir ambos bienes. En este caso podría haber una transferencia intersectorial de valor en el mismo país, pero globalmente la transferencia intersectorial sigue siendo nula.

Regresando a la problemática de los países menos eficientes en la producción de un bien exportable (valores/unidad mayores que la media internacional), tienen

algunas opciones, ninguna de las cuales es fácil. Pueden intentar alcanzar la tecnología y la organización de la producción de los países más eficientes, de esta manera aumentando su productividad e intensidad y reduciendo el valor por unidad.

Esto, a propósito, no sólo elevaría la intensidad media internacional, sino que tendería a perfeccionar el mercado mundial y, por lo tanto, causaría un acercamiento mayor a lo que hemos denominado una economía mundial. En el límite, funcionaría la ley de valor al nivel internacional tal como funciona para una economía nacional en particular.

Desde luego, esta primera opción tiene el riesgo de que con el aumento de la escala de producción de los países más eficientes, sucumben los menos eficientes frente a la competencia exacerbada. Por cierto, el aumento de la producción de los países más eficientes se podría usar no sólo para exportar a los países productores de zapatos sino también a los países menos eficientes en la producción de televisores, sacándolos de su propio mercado interno de este bien.

La segunda opción, frente a la competencia intensificada, sería la de ser lo más autárquico posible, aislando su producción de televisores del mercado mundial y empezando la producción interna de zapatos a costos por unidad más elevados, o, al contrario, para los países menos eficientes en la producción de zapatos, aislándose del mercado mundial de zapatos y, posiblemente, empezando la producción de televisores. Entonces, la transferencia de valor se anula para el país al menos en el sentido de la transferencia internacional. Este es, ni más ni menos, un argumento para la protección. En una economía con bastante potencial y sobre todo con un mercado interno bastante grande y dinámico -implicando una distribución del ingreso más o menos adecuada- el argumento no carece de cierto mérito para poder alcanzar ventajas adquiridas. Sin embargo, la realidad frecuentemente es otra. La estructura económica de los países relativamente atrasados normalmente se levanta sobre una estructura muy distorsionada de la distribución del ingreso y, sobre todo, de la riqueza. La desviación de los capitales escasos de actividades relativamente más ventajosas a otras, en este marco de mercados internos raquíticos, entonces, implica escalas de producción menos eficientes - frecuentemente con la subutilización de la planta determinada por una tecnología dada- con el resultado de valores por unidad más elevados. El tamaño del mercado determina una situación de poca competencia entre los pocos productores internos de manera que no hay una garantía certera de que eventualmente se adquiera la ventaja comparativa necesaria para poder entrar de lleno, y con pretensiones de largo plazo, a la competencia internacional. Recordemos que la ley del valor internacional funciona con base en el escalonamiento de las intensidades nacionales del trabajo, pero dicho escalonamiento y la concomitante media internacional del valor por unidad no son categorías estáticas sino que son inherentemente inestables, vía la competencia intercapitalista. Se vio que esta opción, de acuerdo con la realidad imperante en los países atrasados, requiere de una redistribución radical del ingreso cuando menos. Pero, estimamos que a la larga esta forma de regulación de la acumulación capitalista tiene fuertes limitaciones en un mundo caracterizado por una progresiva internacionalización de todas las formas del capital, o sea, un mayor perfeccionamiento de una economía mundial.

La tercera opción se basa en las sugerencias que se desprendieron del funcionamiento de la ley del valor al nivel internacional. Es decir, sugerimos que, desde el punto de vista de la transferencia indirecta del valor de los países menos eficientes a los más eficientes vía el comercio con terceros países, les conviene a los países menos eficientes en la producción de una mercancía realizar el intercambio por otro producto con los países productores menos eficientes de éste y no con los productores más eficientes. Cabe repetir de nuevo que este criterio tiene sentido siempre y cuando el precio internacional se establezca de acuerdo con el valor por unidad medio, es decir, esta especie de precio medio de producción, *ceteris paribus* los otros factores influyentes. Desde este punto de vista, entonces, el país menos

eficiente minimiza su transferencia indirecta de valor. Por ende, en principio existiría el incentivo de los países menos eficientes de segmentar el mercado internacional. Esto, como en la opción anterior, podría, en primera instancia, obstaculizar la formación de la economía mundial. Por otro lado, con una regionalización de la producción y circulación, seguiría funcionando la ley del valor con base en el escalonamiento de las intensidades nacionales pero ahora al nivel regional. El conjunto de países menos eficientes formaría un nuevo escalonamiento con una intensidad media regional menor y un valor por unidad regional mayor que las medias anteriores al nivel mundial. Claro está, la transferencia de valor entre los países individuales puede continuar pero a niveles inferiores. Asimismo, la competencia capitalista en parte se restringe al nivel regional.

También está claro que, dado el razonamiento esbozado, habrá poderosos incentivos de los países capitalistas hegemónicos para obstaculizar la formación de estos mercados regionales, o sea, oponerse a este proteccionismo regional. Su vocación objetiva en la expansión de capitales es la mayor conformación de la economía mundial.

Es decir, *ceteris paribus* los otros determinantes de la dirección del comercio, desde el punto de vista de la transferencia de valor, les conviene a los países más eficientes en la producción de un bien -los televisores en el ejemplo- comerciar con los productores menos eficientes de otro bien para optimizar su recepción neta de valor, siempre y cuando todos los competidores vendan al precio de producción medio internacional. En este "*ceteris paribus*" la calidad homogénea del bien y la seguridad de la comercialización, entre otros factores, son esenciales.

En resumen, se podría decir que a la larga los países hegemónicos y el capitalismo como sistema mundial requieren del libre comercio vis-a-vis los países pobres. Desde luego, esto no excluye que haya algunas fracciones de capital en los países industrializados que entren en un proceso de pérdida de competitividad comparativa, en el sentido de ya no contar con el proceso más productivo, por tanto más intensivo y, en consecuencia, con los valores por unidad más reducidos. Es concebible que estos sectores menos eficientes pudieran transferir valor indirectamente a los países más eficientes, productores del mismo bien, vía su intercambio por un producto de otros países. Desde luego, con cierta frecuencia lo que se está viendo es que en este proceso de la pérdida de competitividad en ciertos sectores -v.gr. los zapatos en E.U.- algunos países subdesarrollados pueden alcanzar procesos de producción igualmente o más productivos con capitales de origen nacional o, lo que es frecuente, con capitales extranjeros. Esto, junto con salarios mucho menores, explicará su penetración en el mismo territorio norteamericano. Ambas razones evidentemente ayudarán a explicar, a su vez, la intensificación de ciertas formas de proteccionismo (incluyendo los subsidios a ciertas exportaciones, p.ej., las agrícolas) en los países industriales.

También, en los países industrializados estimamos que esta situación es inestable. La protección ofrecida a los sectores no competitivos, aunque artificialmente puede sostener su tasa de ganancia por cierto tiempo, lo hace a expensas de una transferencia intersectorial de la plusvalía realizada en otros sectores más eficientes, reduciéndose la tasa de ganancia de estos últimos. En esencia, esta transferencia de valor hacia los sectores internacionalmente no competitivos de los sectores más competitivos implica una asignación menos productiva del capital productivo potencial, es decir, del plusvalor realizado y destinado a la ampliación del capital constante y variable. Esto, desde luego, tendría por resultado una disminución, por más leve que sea, de la competitividad internacional de la generalidad de los capitales. La concatenación de causa y efecto determinaría una reducción adicional en la tasa media de ganancia, la que incidiría en el ritmo general de la acumulación de los capitales nacionales. La lógica inmanente de la acumulación del capital, entonces, conduciría a la instrumentación de contratendencias a la caída de la tasa de ganancia,

una de las cuales consistiría en la presión política de los capitales, potencial o realmente competitivos pero perjudicados por la protección estatal a los sectores ya no internacionalmente competitivos, a fin de que se eliminara el obstáculo proteccionista. De ahí, la inestabilidad mencionada se hace patente. Falta asimilar este tipo de análisis al problema de los ciclos económicos y, en particular, al problema de la crisis económica y las llamadas crisis estructurales o de regulación. Esta tarea, sin embargo, queda fuera de las posibilidades de investigación de esta tesis.

Por lo pronto, tal como nosotros percibimos la inestabilidad inherente del proteccionismo sectorial en los países hegemónicos, el resultado de su impugnación económica y política se traduce en presiones para que los capitales en los sectores no competitivos o se trasladen a otros sectores nacionales más productivos o se desplacen a otros países, lo que viene siendo una parte del fenómeno del llamado rediseño industrial. Sin embargo, no se puede decir que se ha alcanzado un llamado nuevo nivel de equilibrio, sino que el proceso continuo de inestabilidad inherente entra en un plano mayor de productividad-intensidad escalonada entre los capitales nacionales y extranjeros colocados en los países competidores sobrevivientes y en los países que por primera vez entran a la palestra de la competencia internacional, todos con el objetivo de llenar vacíos de mercado resultantes de la desaparición de algunos capitales y de copar otros mercados geográficos en formación.

No obstante el análisis anterior, queda un problema que reclama una explicación. Si llegamos a la conclusión de que a los países más productivos de una mercancía (valor/unidad < media internacional) les conviene comerciar con los países menos eficientes de otro producto (valor/unidad > media internacional) para maximizar su flujo de valor, ¿por qué la mayor parte del intercambio sobre todo de bienes manufacturados se realiza entre los países hegemónicos normalmente más productivos? Aquí habrá muchas razones. Sólo podemos enumerar algunas. La más obvia razón por la magnitud del comercio inter-países hegemónicos es porque la mayor parte de las manufacturas no se produce en los países pobres. Frecuentemente, la producción de manufacturas se realiza con rendimientos crecientes a escala, de manera que los países industrializados tienden a especializarse en la producción masiva de algunos pero no todas las manufacturas. Esto es lo que generaría los flujos comerciales intraindustriales. Esta especialización con rendimientos crecientes de escala explica una importante parte del comercio mundial. Aunque de gran magnitud en términos de valor, puede ser satisfecha por medio de relativamente pocas empresas gigantescas con altos niveles de eficiencia. Pero, esto no contesta plenamente la pregunta ya que estamos suponiendo que entre el conjunto de los países proveedores los hay con procesos más productivos y los con procesos menos productivos y normalmente (no siempre) el escalonamiento es correlacionado de países "ricos" a países "pobres", al menos en muchos productos tradicionales. En primer lugar, recordemos que la misma existencia del país menos productivo (menos eficiente) en el escalonamiento de países exportadores, constata que la demanda sin su existencia no sería satisfecha inmediatamente. Puesto que el país más eficiente normalmente opera con una escala de producción mayor, puede producir y posiblemente exportar más. En segundo lugar, se recordará que la dirección del comercio, aunque a partir del precio de producción medio depende en principio de la maximización de la transferencia del valor, dependía asimismo de toda una serie de factores que agrupamos bajo el rubro de "ceteris paribus", o sea, considerando que los capitales de todos los países satisficieran igualmente estas otras múltiples condiciones. Todas estas condiciones afectan de alguna manera la tasa de ganancia, vía, por ejemplo, la calidad de la mercancía, el transporte o el comercio considerado en forma pura, en que este último se desvincula del transporte y el almacenamiento de las mercancías. En general, son los países industrializados los que satisfacen más plenamente las exigencias de dichas condiciones. Por ejemplo, si

la calidad de ciertas materias primas y bienes intermedios varía frecuentemente de las normas de calidad especificadas, se tendería a elevar el costo del capital constante por unidad y, por tanto, se tendería a reducir la tasa de ganancia. El transporte, que se puede considerar como un proceso de producción que continúa en la esfera de la circulación³, suele ser más eficiente entre los países industrializados, lo que, por el efecto de la normalmente mayor magnitud de la carga, tendería a disminuir el valor por unidad de la mercancía y, por otro lado, la mayor rapidez del transporte por vías distintas acortaría la velocidad de la rotación del capital. Ambos fenómenos pueden incidir en una mayor tasa de ganancia. Pero quizá el comercio, en su forma pura, es el factor adicional más importante. "... el capital comercial no crea valor ni plusvalor, es decir, no los crea directamente. En la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede ayudar a aumentar indirectamente la plusvalía producida por el capitalista industrial. En la medida en que ayuda a extender el mercado y efectúa la división de trabajo entre los capitales, permitiendo por tanto al capital operar en una escala más amplia, su función estimula la productividad del capital industrial y su acumulación. En la medida en que abrevia el tiempo de circulación, aumenta la proporción de la plusvalía con respecto al capital avanzado y aumenta, por tanto, la tasa de ganancia. Y en la medida en que encuadra una parte menor del capital en la órbita de la circulación como capital dinero, aumenta la parte del capital directamente invertida en la producción".⁴

De nuevo, la organización del comercio entre los países industrializados en general es más eficiente, sus condiciones más ventajosas (p.ej., los términos del crédito) y su seguridad mayor, lo cual tendería en suma a permitir una rotación del capital más rápida, con su efecto ascendente en la tasa de ganancia.

En resumen, conviene recalcar primero que, debido a la competencia de los capitales invertidos en los países distintos, sean nacionales o extranjeros, existiría una tendencia a la larga de la uniformización de las productividades e intensidades. Esto implicaría, a la vez, una tendencia a que desapareciera la transferencia indirecta de valor de los menos eficientes a los más eficientes.

Segundo, el intercambio desigual de valor que surge del funcionamiento de la ley de valor al nivel internacional no es contradictorio, sino más bien complementario, con el intercambio desigual de naturaleza neo-ricardiana que analizamos en el capítulo anterior.

El Equivalente General. ¿El Oro o la Divisa Fuerte?

Tanto para indagar el concepto embrionario del intercambio desigual en Ricardo y algunas consecuencias actuales del mismo en torno a la problemática de la protección como para investigar en una sección posterior algunos aspectos de las crisis económicas, partimos del supuesto de que el oro ha perdido su papel operativo normal como equivalente general. Indudablemente, desde que Marx analizó el capitalismo relativamente incipiente de la primera mitad del Siglo XIX, el desarrollo de las fuerzas productivas que se ha traducido en la inmensa magnitud del capital acumulado, tanto el fijo como el que circula en sus formas distintas, condujo a la necesidad de desbordar los límites estrechos impuestos por la cantidad existente del oro y de establecer las divisas fuertes como moneda ya no solamente nacional sino internacional. Estas divisas fuertes, jerarquizadas de acuerdo con la jerarquización relativa de las potencias económicas, asumen las funciones, en términos de la operatividad del sistema capitalista, que antes asumía ideal y operativamente el oro. La inconvertibilidad de las divisas al oro, por lo tanto, no es la causa de la pérdida relativa del papel operativo del oro como equivalente general sino que la misma

³ C. Marx, *El Capital*, Volúmen III, Parte IV, Cap. XVI, p.268.

⁴ *Ibid.*, p.280.

inconvertibilidad es el efecto natural del desarrollo acelerado de las fuerzas productivas. Puesto que la mayor potencia capitalista son los Estados Unidos, su moneda es la que ha surgido como la dominante en el mercado monetario mundial, y ha permanecido hegemónico pese a la competencia cada vez mayor de otras potencias que implica una mayor inserción mundial de sus monedas.

Nosotros sostenemos que la desvinculación real que separa el oro de la divisa es de tal magnitud que sólo una crisis capitalista total, es decir de una magnitud tal que se perdiera totalmente la confianza en la divisa fuerte imperante, obligaría a un recorrimiento directamente de las formas distintas de la mercancía a la mercancía universal, el oro. Este recorrimiento, de hecho, constataría, ni más ni menos, el derrumbe del sistema capitalista, a tal grado se tendría que llegar la desvalorización de las mercancías distintas al oro.

En otras palabras, esta crisis constituiría el límite del capitalismo. Es decir, sería la crisis final.

De aquí en adelante cuando hablamos de la divisa fuerte, estaremos hablando del dólar ya que indiscutiblemente es y será, dentro del futuro previsible, la moneda internacional por excelencia, pese a que la competitividad de los capitales de otras economías nacionales -v.gr., la japonesa y la alemana- resultará en el ascenso relativo de sus monedas (el yen y el marco alemán).

En efecto, lo que sostenemos es que la desvinculación real de la divisa fuerte de la mercancía universal (el oro) y su manifestación institucional en la inconvertibilidad del dólar, determinan que las leyes del dinero-oro ya no tienen vigencia en la circulación de las mercancías, al menos en términos operativos del modo de producción capitalista. La contrapartida de esta afirmación consiste en que el movimiento de los signos de valor, al usurpar la posición clave del oro tanto al nivel nacional como al nivel internacional, obedece a leyes diametralmente opuestas a las del dinero-oro.

Conviene aclarar de una vez que la categoría del dinero la entendemos en su acepción de Marx, o sea, cuando hablamos del dinero, hablamos de los metales preciosos, y, específicamente por su importancia, del oro. Entonces, la divisa en este sentido no es dinero, sino que es un signo de valor.

Ahora bien, de lo asentado hasta aquí, el oro sigue siendo el equivalente general ideal en última instancia, mas ya no en términos operativos. Sigue siendo la mercancía universal con atributos muy especiales pero no puede sustituir de una manera importante a la o las divisas fuertes aun en las crisis profundas. En el límite, dejaría de existir el sistema capitalista y, por lo tanto, resultaría estéril hablar del corrimiento absoluto al equivalente general, el oro. La divisa fuerte, en este sentido, sirve prácticamente como el equivalente general.

Para desarrollar las ideas anteriores, consideramos que es indispensable revisar críticamente la posición de Marx en torno al dinero y los símbolos de valor, presentados en la Contribución a la Crítica de la Economía Política⁵ así como en El Capital⁶.

"La función primordial del dinero (el oro) consiste en suministrar a las mercancías el material para la expresión de sus valores, es decir, en representar sus valores como magnitudes de la misma denominación, cualitativamente iguales y cuantitativamente comparables entre sí. Por lo tanto, el dinero oro sirve como una

⁵ Sección II, El Dinero y la Circulación Simple).

⁶ Tomo I, Cap. III, El Dinero o la Circulación de Mercancías. De nuevo, usaremos la edición de El Capital traducido al inglés por Ernest Untermann (1906) con la ayuda de la versión de W. Roces, FCE, para cualquier cita en el castellano, pero la paginación es la correspondiente a la edición en inglés.

medida universal de valor. Y solamente en virtud de esta función se convierte el oro, la mercancía equivalencial par excellence, en dinero.

No es el dinero el que hace que las mercancías sean comensurables, sino al contrario. Es porque todas las mercancías, como valores, constituyen trabajo humano materializado, y, por tanto, son comensurables que sus valores pueden medirse en la misma mercancía especial y ésta última convertirse en la medida común de sus valores, o sea, en dinero".

"Por otra parte, la proporción cuantitativa en que los bienes son intercambiables, depende de su propia producción. La costumbre se encarga de sellarlos como valores de magnitudes definidas"⁷

A nuestro parecer, lo importante de los párrafos citados se puede resumir de la siguiente manera: Primero, es dentro de la esfera de la producción donde se genera el valor socialmente necesario de las mercancías diversas. Durante la configuración inicial del modo de producción capitalista, la costumbre paulatinamente determinaba la magnitud precisa de este valor y, por lo tanto, la cuantía de valores de uso diferentes que podían intercambiarse.

Actualmente, el precio de producción -dependiente de la tasa media de ganancia y el monto del capital avanzado- se expresa inmediata y monetariamente en términos de la divisa. O sea, concomitantemente con el proceso productivo y tomando en cuenta la ganancia media, el costo de producción se denomina en términos de la moneda. Estas afirmaciones parten del supuesto de capitales competitivos, el cual implica que el precio de mercado tiende a igualarse al precio de producción. Por otro lado, se supone que el precio de producción no difiere del valor. Finalmente, no hay problemas de realización.

Sin embargo, aun con el costo real de producción de la mercancía, o sea su valor, expresado de inmediato en términos de la divisa, esto no niega la larga experiencia socialmente transmitida (valga decir la costumbre) que en el fondo establece la referencia-valor que se traduce en la denominación monetaria, es decir, el precio en divisas. Creemos que esta apreciación también es válida para los nuevos productos con nuevos procesos de producción incorporando tecnologías también nuevas, aunque no excluimos un periodo de ajuste durante el cual el precio de mercado probablemente estuviera por encima del precio de producción. Esta divergencia dependería del grado de competencia entre los capitales de la rama, por un lado, y de la demanda relativa a la oferta, por otro.

Hasta aquí, pensamos que no divergimos del planteamiento esencial de Marx en el sentido de que las mercancías son comensurables porque "como valores constituyen trabajo humano materializado". Por lo tanto, también estamos de acuerdo de que "no es el dinero el que hace que las mercancías sean comensurables, sino al contrario". Sin embargo, nosotros diríamos que no es la divisa la que hace que las mercancías sean comensurables, sino al contrario. En última instancia, efectivamente se puede seguir afirmando que el dinero (el oro para Marx) constituye "una medida universal de valor". Pero, creemos que esta función sólo puede ser ideal y no práctica, no operativa en este momento del desarrollo histórico del capitalismo.

Esto tampoco excluye que en una crisis profunda no puede haber un recorrimiento parcial de las otras mercancías a la mercancía especial oro, fenómeno que, por demás, se atestigua por el alza del oro en términos de la divisa-dólar en ciertos periodos críticos. Vimos anteriormente que el recorrimiento total significaría el limite de la existencia del modo de producción capitalista, un limite no caracterizado por un descenso suave, sino por el derrumbe del sistema.

⁷ Tomo I, p.106.

* Ibid., p.100.

Desde este punto de vista, la divisa evoluciona, en términos prácticos y operativos, hasta constituirse en una medida universal de valor, expresándose esta medida como la intermediación, **par excellence**, en el intercambio de valores de uso, intercambio que se sustenta con base en valores equivalentes.

Ahora bien, Marx establece las características con las cuales el dinero debe cumplir para que pueda realizar sus dos funciones básicas de medida de valor y patrón de precio. "Es la medida del valor en cuanto que es la encarnación socialmente reconocida del trabajo humano; es el patrón de precios en cuanto que es un peso fijo de metal. Como medida de valor, sirve para convertir en precios, en cantidades imaginarias de oro, los valores de todas las diversas mercancías; como patrón de precios, lo que hace es medir esas cantidades de oro". (...) "En este caso, como en todos los casos de medir las cantidades de la misma denominación, el establecimiento de una unidad de medida invariante es indispensable. Por tanto, mientras menor esté sujeta la unidad a variaciones, tanto mejor cumpliría el patrón de precios su función. Pero, sólo en cuanto el oro mismo es un producto del trabajo y, por tanto, es potencialmente variable en valor, puede servir como medida de valor"⁹

Desde luego, la divisa, como signo de valor, prácticamente carece de valor propio; no es una mercancía. Pero, si, es un símbolo del valor de las mercancías, socialmente constituido con válido, o sea, con aceptabilidad. En este sentido, puede ser -igual que el dinero oro- una "medida de valor en cuanto que es la encarnación socialmente reconocida del trabajo humano". Entonces, con la desvinculación de la divisa del dinero-oro, estamos diciendo que la divisa, pese a no ser un producto del trabajo (al menos perceptiblemente como valor en su función de intermediación en el intercambio de diferentes valores de uso), puede servir como medida simbólica del valor, por ser socialmente aceptada en esta función.

Por otro lado, continúa Marx diciendo que "un cambio en el valor del oro no interfiere con su función como medida de valor. El cambio afecta a todas las mercancías simultáneamente y, por tanto, *caeteris paribus*, deja sus valores relativamente inalterados, aunque estos valores se expresan en precios-oro superiores o inferiores".¹⁰ Por lo que se refiere a la divisa, ya que carece de valor propio significativo, se introduce el concepto de la magnitud de su oferta. Veremos después lo que esto implica en términos de las leyes de los signos de valor versus las que rigen el comportamiento del dinero-oro. Por lo pronto, sólo mencionaremos que, *caeteris paribus*, se quedan inalterados los valores relativos de las mercancías aunque varían uniformemente los precios denominados en la divisa, o hacia arriba o abajo del nivel anterior, dependiendo de la magnitud relativa de la oferta de la divisa en el mercado. Por supuesto, si se relaja la abstracción de las influencias agrupadas en la frase *caeteris paribus*, un efecto inflacionario, por ejemplo, normalmente tendría un impacto diferencial en los distintos sectores de la producción y entre los diversos grupos de la población. Los efectos de esta diferenciabilidad son los que hacen que una inflación fuerte sea insostenible a la larga.

En cuanto a la función del patrón de precios, indudablemente el oro la cumple en el sentido de que independientemente de las variaciones en el valor de una onza del metal, 12 onzas de oro siempre serán 12 veces mayor que una onza. Por lo tanto, las variaciones en el valor de las mercancías diferentes al oro y las del metal mismo sólo determinan precios-oro diferentes de esas mercancías, o sea, más o menos onzas de oro por unidad de mercancía.

Sin embargo, en nuestra opinión, el símbolo de valor, la divisa, también cumple con el requisito del patrón de precios, desde luego, no porque tenga un peso fijo como el oro, sino porque también goza de la capacidad de una medida invariante. Pese a

⁹ Ibid., p.110.

¹⁰ Ibid.

las fluctuaciones en el precio denominado en dólares de las mercancías diversas, 12 dólares siempre son 12 veces mayor que un dólar.

Se desprende de lo anterior que no sólo el dinero históricamente sino que también actualmente la divisa como símbolo de valor desvinculada operativamente del oro ha cumplido y cumple respectivamente su papel de moneda de cuenta. Es en este sentido que interpretamos actualmente la siguiente afirmación de Marx: "De esta manera, las mercancías expresan sus valores mediante sus precios y el dinero sirve como dinero de cuenta cuando se trata de fijar el valor de un bien en su forma monetaria".¹¹ Para nosotros, simplemente se sustituye la palabra "dinero" por "símbolo de valor" y "dinero de cuenta" por "moneda de cuenta", lo cual permitiría un análisis más apegado a la operatividad actual.

Siguiendo la misma línea de pensamiento y tomando la libertad de sustituir la palabra "oro" por la de "dólar" y "onza de oro" por, digamos "100 dólares", pensamos que la siguiente cita de Marx reflejará mejor las condiciones presentes. Primero, y sin entrar en una discusión del nexo entre la magnitud de la circulación de la divisa-dólar y el precio de mercado de las mercancías, cuando se desvincula la divisa de la mercancía oro surge "la posibilidad ... de una incongruencia cualitativa entre el precio y la magnitud del valor, es decir, de una desvinculación entre el primero y la segunda".¹² Esta situación es característica, ni más ni menos, de un proceso inflacionario o deflacionario, en comparación con una situación anterior socialmente considerada "normal" y obedece a las leyes del movimiento del símbolo de valor desvinculado del dinero-oro. Partimos del supuesto de que la situación es relativamente normal, o sea, que los precios divergen poco de un comportamiento relativamente estable. Un proceso inflacionario galopante, por ejemplo, podría conducir al derrumbe de la divisa como símbolo de valor. En esta situación, "como toda forma relativa de valor, el precio expresa el valor de una mercancía (v.gr., de una tonelada de hierro), indicando que una determinada cantidad del equivalente (v.gr., 100 dólares) es directamente cambiable por hierro. Pero de ninguna manera se expresa el contrario, que el hierro sea directamente cambiable por (dólares). Por tanto, para que una mercancía en la práctica pueda actuar efectivamente como un valor de cambio, debe deshacerse de su forma corporal, es decir, debe transformarse de (dólares meramente imaginarios) en (dólares reales) ... No obstante que una mercancía (p.ej., el hierro), puede asumir la forma de (dólares) en nuestra imaginación simultáneamente con su forma real, no puede ser realmente el hierro y (dólares) al mismo tiempo. Para fijar su precio, basta igualarlo a (dólares) en la imaginación".¹³ Nos parece suficientemente clara la interpretación de esta cita modificada de Marx con pretensiones del papel actual realizado por la divisa como signo de valor. Falta entrar ahora en las leyes del movimiento del dinero-oro para después diferenciarlas de las del movimiento del signo de valor.

Cuando Marx analiza el curso del dinero como medio de circulación, en primera instancia se abstrae de la presencia del dinero (oro) como medio de pago. Con este supuesto en mente, "la masa de dinero que funciona como medio de circulación es igual a la suma de los precios de las mercancías dividida entre el número de rotaciones realizadas por las monedas de la misma denominación".¹⁴ La expresión verbal de esta ley se asemeja a la de la teoría cuantitativa ortodoxa, pero las siguientes diferencias básicas deben notarse. Primero, el precio a que Marx se refiere es el valor en trabajo abstracto socialmente necesario por unidad de mercancía. Por lo tanto, para un producto i específico, siendo P_i su valor por unidad, el valor total sería

¹¹ Ibid. p. 113.

¹² Ibid. p. 115.

¹³ Ibid. pp. 115-16.

¹⁴ Ibid. p. 135.

igual a la cantidad de esta mercancía, Q_j , por su valor P_j , o sea, $P_j Q_j$. Si hay N productos distintos, la suma de los precios, es decir la suma de los valores, sería: $\sum P_j Q_j$, o, en general, PQ . Segundo, el denominador viene siendo la velocidad de la moneda en curso, la que podemos representar por V . Finalmente, M , la masa de dinero que funciona como medio de circulación, excluye al dinero atesorado y, como dijimos, se abstrae de las modificaciones en la ley inducidas por el dinero en su función como medio de pago. A propósito del dinero en su función como medio de atesoramiento, vimos en el capítulo dedicado al análisis de las relaciones económicas internacionales en Ricardo que la falla en su teoría del dinero obedecía a que implícitamente suponía que todo el dinero que entraba al país se encontraba en circulación, lo que le conducía a concluir que el valor del dinero podía variar de su valor expresado en horas de trabajo para su producción.

Con lo anterior, vemos que la expresión simbólica $M = PQ/V$ sólo en apariencia se asemeja a la expresión cuantitativa.

Desde luego, la masa de dinero que funciona como medio de circulación en un periodo determinado, M , depende del movimiento relativo, ascendente o descendente, de las tres variables en el miembro derecho de la ecuación, suponiéndose constante el valor por unidad del oro mismo. Si el valor del oro se modifica, es evidente que M puede variar sin que se varíen los precios totales de las mercancías (su valor total) ni la velocidad en curso de la moneda.

Uno de los varios ejemplos de Marx bastará para ilustrar la ley del movimiento del dinero. "Cuando los precios de las mercancías experimenten una tendencia general al alza, la cantidad de los medios de circulación permanecerá constante si el número de las mercancías circulantes decrece en la misma proporción en que aumenta su precio o la velocidad del curso del dinero se incrementa a la misma tasa con que los precios suben, sin que varíe, en cambio, el número de mercancías en circulación. Por el contrario, la masa de los medios de circulación puede disminuir porque la masa de mercancías disminuye o la velocidad del curso se acelere con más rapidez que la subida de los precios".¹⁵

Las ideas anteriores se sintetizan en la siguiente cita.

"La ley según la cual la cantidad de medios de circulación es determinada por la suma de los precios de las mercancías que circulan y de la velocidad media del curso puede expresarse también de la siguiente manera: dada la suma de los valores de las mercancías y la velocidad media de sus metamorfosis, la cantidad del metal precioso en curso como dinero depende del valor de ese metal precioso".¹⁶

Regresaremos brevemente al funcionamiento de la ley de movimiento del dinero-oro cuando se analiza el papel del dinero como medio de pago. Lo que nos interesa ahora es indagar con más precisión la naturaleza de los signos de valor, primero dentro de una situación de la convertibilidad de éstos en dinero-oro y después cuando existe su inconvertibilidad institucional en un mundo en que el desarrollo de las fuerzas productivas ha determinado la inoperatividad práctica del dinero como equivalente general. Como consecuencia, veremos claramente la importancia actual de las leyes del movimiento del signo de valor inconvertible, diametralmente opuestas a las del movimiento del dinero-oro.

Primeramente, y a manera de una introducción, como ya habíamos insinuado, el desarrollo enorme de las fuerzas productivas desde la época de Marx no sólo ha determinado cambios cuantitativos y cualitativos en la esfera de la producción y en las relaciones sociales de producción asociadas a esa esfera, sino que también en aquella parte de la esfera de la circulación relacionada a los signos de valor. Estamos

¹⁵ Ibid. p.138.

¹⁶ Ibid. p.139.

pensando en la divisa fuerte como signo de valor y, como ejemplo, específicamente en la divisa hegemónica, actualmente el dólar. Esta evolución desde los tiempos de Marx se desprende de la siguiente cita. Aunque el autor alude a las monedas nacionales de plata y oro, en nada cambiaría si se hubiera puesto en su lugar la divisa como signo de valor, la que "tiene su origen inmediato en la moneda metálica". "Los diversos uniformes nacionales que visten el oro y la plata acuñados en monedas y de los que en el mercado mundial se despojan, indican la separación entre las esferas internas o nacionales de la circulación de las mercancías y su esfera universal".¹⁷ Esta restricción del uso de la moneda nacional de oro y plata y, con más razón aún su representante en la forma de papel moneda (la divisa fuerte o no), se refuerza en la Contribución a la Crítica de la Economía Política cuando Marx dice que "la moneda en general, como simple medio de circulación, no puede tener una existencia independiente sino en la circulación interior"¹⁸ Podemos hacer un par de comentarios al respecto de esta cita. Primero, la moneda en general, para Marx, incluye tanto la moneda metálica como el papel moneda, o sea, "el papel moneda simbólico, en realidad no difiere en nada de las monedas metálicas subsidiarias; únicamente actúa en una esfera de circulación más extendida".¹⁹ Para Marx, ¿esta esfera de circulación ampliada abarcaría al mercado mundial? Constataremos esta pregunta al indagar el segundo comentario. Si, según Marx, la moneda en general no puede tener una existencia independiente "como simple medio de circulación" excepto en el interior de una formación económica específica, ¿puede extenderse al ámbito internacional, por ejemplo, como medio de pago? Las respuestas a estas preguntas nos obligan a entrar en el análisis del "dinero mundial" de Marx.

Antes de iniciar la discusión conducente a la contestación de las preguntas planteadas, quisiéramos señalar que a nuestro juicio el desarrollo enorme de las fuerzas productivas del capitalismo y la desvinculación concomitante de las divisas de la mercancía-oro en términos operativos han conducido a la internacionalización de esta divisa, la cual es tanto un reflejo como un elemento catalizador de la progresiva configuración de una economía mundial integral.

"Al salir de la esfera interna de la circulación, el dinero se desprende de las formas locales asumidas ahí de patrón de precios, moneda, moneda fraccionaria así como signo de valor y regresa a su forma original de barras de metales preciosos. En el comercio mundial, el valor de las mercancías se expresa de tal manera que se reconozca universalmente. Por lo tanto, su forma independiente de valor las confronta bajo forma de dinero universal. Es sólo en los mercados del mundo donde el dinero adquiere plenamente el carácter de la mercancía cuya forma corporal es también la encarnación social inmediata del trabajo humano en abstracto. Su modo real de existencia en esta esfera corresponde adecuadamente a su concepto ideal".²⁰ Más adelante, Marx continúa diciendo que "el dinero mundial sirve como el medio universal de pago, como el medio universal de compra y como la encarnación universalmente reconocida de toda riqueza. Su función principal es la de medio de pago para saldar las balanzas internacionales. ... El oro y la plata sirven principal y necesariamente como medio internacional de compra en aquellos períodos en que el equilibrio acostumbrado en el intercambio de los productos se perturba repentinamente. Finalmente, sirve como la encarnación universalmente reconocida de la riqueza social cuando no se trata de comprar ni de pagar sino de transferir riqueza de un país a otro, sin que ello pueda hacerse bajo la forma de mercancías, bien porque no lo permita la coyuntura en los mercados o porque lo vede al fin que se persigue".

¹⁷ Tomo I, p.140.

¹⁸ Contribución . . . , p.137.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Tomo I, p.159.

"Justamente como todo país necesita contar con una reserva de dinero para su circulación local así, también, la requiere para la circulación externa en los mercados del mundo. Las funciones de atesoramiento, por tanto, surgen en parte de la función del dinero como el medio interno de circulación y de pago, y en parte de su función como dinero mundial. Para esta última función se requiere la genuina mercancía-dinero, oro y plata en su corporeidad material".²¹

Brevemente, se puede decir que el dinero mundial (el oro principalmente) no basta para cumplir minimamente con el oro existente, aun en las crisis. No es que no pueda funcionar como medio universal de compra, de pago y de la encarnación universalmente reconocida para la transferencia de la riqueza social. Sigue siendo una mercancía especial. Los países productores de oro lo emplean comúnmente en estas funciones, pero normalmente vía la adquisición de divisas fuertes. Sin embargo, el empleo del oro no deja de ser marginal, aun durante las crisis. Inclusive en su función como medio de reserva, el oro es desplazado relativamente por el dólar y otras divisas. En resumen, parece que el símbolo de valor, la divisa, ha reemplazado en gran medida al dinero universal, el oro, en los mercados mundiales. Este hecho puede tener consecuencias antes no conocidas, entre las cuales figura la transmisión internacional de los procesos inflacionarios originados en uno o más países hegemónicos.

Es decir, la conformación progresiva de una economía mundial da nacimiento a la posibilidad de la inflación mundial, vía la puesta en escena de una moneda internacional desvinculada esencialmente del oro.

En su tiempo Marx afirma con verdad que "detrás de la mercancía bajo su forma encantada, brotan las fuentes de la industria mundial, del comercio mundial. El oro y la plata ayudan a crear el mercado del mundo, puesto que, concebidos como dinero, anticipan su existencia".²² Ahora, sin embargo, la moneda internacional juega el papel de ayudar a crear los mercados mundiales diversos (comercial, financiero, etc.) y a facilitar la internacionalización de los procesos productivos.

Después de esta disgresión necesaria para hacer ver que la moneda nacional de una formación económica hegemónica puede desbordar los confines del territorio nacional y constituirse en la moneda internacional por excelencia, podemos regresar a nuestra indagación de las leyes del movimiento del signo de valor versus las del dinero-oro. Para nosotros, la moneda internacional seguirá siendo sinónimo de la divisa y es, a su vez, un símbolo de valor. Al dinero, por otro lado, le damos siempre la acepción usada por Marx, o sea, "la mercancía que funciona como medida de valor y, sea en persona o a través de un representante como medio de circulación, es el dinero. El oro (o plata) es, por tanto, dinero".²³

Ahora bien, siempre y cuando exista un patrón-oro y los símbolos de valor "circulan efectivamente en sustitución de la suma de oro de igual denominación, su movimiento está sujeto a las leyes que regulan el curso del dinero mismo. Una ley peculiar a la circulación del papel-moneda sólo puede surgir de la proporción en que ese papel-moneda representa al oro. Tal ley existe; expresada sencillamente, es la siguiente: la emisión de papel-moneda no debe exceder en cantidad al oro (o a la plata en su caso) que circularía efectivamente si no estuviera reemplazado por los símbolos".²⁴ En efecto, con o sin la convertibilidad de los símbolos de valor en oro, lo que se supone implícitamente es que la cantidad de oro disponible bastaría para

²¹ Ibid., pp.160-61.

²² Contribución ..., p.184.

²³ Tomo I, p.146.

²⁴ Ibid., p.143.

cumplir real y cabalmente sus funciones diversas. Teniendo en mente este supuesto, ¿qué efecto habría si el papel-moneda excediera su límite adecuado? Sólo habría una alza general de precios, aparte del peligro de que el papel-moneda sufra un descrédito general. "Así, por ejemplo, si la cantidad de papel-moneda emitida fuera el doble de lo que debería ser, entonces 1 libra esterlina sería la denominación en dinero de 1/8 onza de oro y no de 1/4 onza. El efecto sería lo mismo si se hubiera alterado la función del oro como patrón de precios. Aquellos valores que antes se expresaban con el precio de 1 libra esterlina, se expresarían ahora con el precio de 2 libras".²⁵

Pero, ¿qué sucede si la cantidad de dinero-oro está muy lejos de ser suficiente, caso representativo del momento histórico actual en que existe la desvinculación operativa entre las principales monedas internacionales y el oro, manifestada en la inconvertibilidad? En esta situación avanzada en el desarrollo de las fuerzas productivas, pensamos que el papel moneda es un símbolo de valor que no tiene que representar al dinero-oro. Entonces, en este momento histórico no se tiene que cumplir con la condición expuesta por Marx en el sentido de que "sólo en cuánto el papel-moneda representa al oro, el que como todas las otras mercancías tiene valor, es un símbolo de valor".²⁶ O sea, actualmente cuando existe la desvinculación práctica entre la divisa y el dinero-oro, la divisa no deja de constituir un símbolo de valor. El valor socialmente necesario de las mercancías surge en el proceso de producción. El intercambio de los valores de uso distintos se podría realizar, en principio, mediante la conformación de cantidades intercambiables con base en la experiencia social, determinándose valores de cambio equivalentes, es decir, mediante el trueque. Sin embargo, el capitalismo desarrollado requiere de una intermediación que da fluidez al proceso de circulación. En una etapa inicial del desarrollo del capitalismo la intermediación se realizaba mediante la moneda-oro o su representante el papel-moneda de curso forzoso al interior de un espacio nacional y mediante las barras de oro en los mercados mundiales. O sea, en esta etapa inicial esencialmente existía el patrón-oro, con una convertibilidad efectiva o potencialmente posible entre el oro y el símbolo de valor. Actualmente, la divisa desempeña el papel de intermediación en la circulación de mercancías y de medio de pago para darle la fluidez que ya no puede proporcionar el oro. En esencia, entonces, la divisa (el símbolo de valor) ha usurpado las funciones de medida de valor, patrón de precios y moneda de cuenta. En este sentido, juzgamos que actualmente la crítica de Marx a Fullerton no tiene asidero en la realidad. O sea, aceptamos la siguiente afirmación de Fullerton:²⁷ "Por lo que se refiere a las transacciones que se realizan en el interior de nuestro país, todas las funciones del dinero que generalmente corren a cargo de monedas de oro o plata pueden realizarse con la misma eficacia por medio de una circulación de billetes inconvertibles que no posean más valor que este valor artificial y basado en la convención que les asigna la ley: hecho éste que, a nuestro juicio, nadie podrá negar: un valor de esta naturaleza puede servir todos los propósitos de un valor intrínscico o incluso hacer innecesario un patrón de valor, siempre y cuando la cantidad de emisiones se mantuviese dentro de los límites convenientes".

Marx, en seguida, al criticar a Fullerton afirma que "... por el mero hecho de que la mercancía que sirve como dinero se pueda sustituir en la circulación por un simple signo de valor, se declara que sus funciones como medida de valor y patrón de precios

²⁵ Ibid., p.144.

²⁶ Ibid.

²⁷ Regulation of Currencies, London, p.210. Citado en Marx, Tomo I, p.144.

son supérfluos".²⁸ Sin embargo, la sustitución de la cual se habla no es una mera sustitución de conveniencia actualmente, sino que es una necesidad objetiva de la acumulación del capital, misma que ha rebasado las posibilidades físicas y, por tanto, del valor del dinero-oro. A diferencia incluso de lo que pensaba Fullerton, esta necesidad objetiva de que el signo de valor (la divisa) toma el papel del oro se extiende al nivel internacional. De nuevo, vemos que Marx no previó la expansión de los signos de valor en la forma de divisas duras a la esfera internacional, pero independientemente de esta falta de previsión, comprensible por la realidad imperante de la circulación monetaria de su tiempo, si constató la esencia de la validez social del papel moneda de curso forzoso: la confianza que en él deposita el público. Esta idea tiene vigencia tanto al interior de una economía nacional específica como al nivel internacional. "Una cosa ... se requiere; este símbolo debe tener una validez social objetiva propia y esta validez se la da, al papel moneda, el curso forzoso. Este curso forzoso del Estado sólo puede regir dentro de la esfera interior de circulación, la que coincide con el territorio de la comunidad..."²⁹ Es cierto que por ley estatal el signo de valor (el papel moneda) sólo puede tener un curso forzoso dentro de los confines de una economía nacional. Sin embargo, actualmente en la esfera internacional las divisas duras (particularmente el dólar) tienen un curso forzoso no determinado por la acción legal de los Estados Unidos u otros estados nacionales sino por las necesidades objetivas de la acumulación del capital y la conformación progresiva de una verdadera economía mundial, en que el dinero-oro resulta insuficiente.

La idea de la confianza social para la vigencia del símbolo de valor se expresa claramente en la Contribución a la Crítica de la Economía Política: "... un trozo de cuero, de papel, etc., se convierte por rutina en signo del dinero, pero no se sostiene como tal sino porque su existencia simbólica está garantizada por el consentimiento general de los poseedores de las mercancías, porque adquiere una existencia legal de convención y, por lo tanto, curso forzoso".³⁰

Sostenemos que esta condición no depende del respaldo efectivo del dinero-oro, ni incluso en términos ideales, sino que depende esencialmente de la continuidad del proceso productivo y de la valorización, o sea, de la acumulación.

Por esto y todo lo anterior, en este momento histórico de la acumulación no podemos hacernos coparticipes de la siguiente opinión de Marx: "En apariencia, el signo de valor representa inmediatamente el valor de las mercancías, porque no se presenta como signo de oro; sino como signo de valor de cambio, expresado simplemente en el precio, pero que no existe más que en la mercancía. Pero es una falsa apariencia. Directamente, el signo de valor no es más que signo de precio, o sea signo de oro, y sólo indirectamente es signo de valor de las mercancías".³¹ Nosotros pensamos que no es "en apariencia" ni "indirectamente" que el signo de valor es signo de valor de la mercancía, sino que la relación con la mercancía es directa y sin el respaldo de la mercancía-oro.

En síntesis, entonces, las fichas sin valor sí son signos de valor pese a que ya no representan al oro en el proceso de circulación. El derrumbe absoluto en la confianza socialmente asociada a la validez de las divisas fuertes, (los signos de valor con validez internacional) sería el efecto y no la causa del derrumbe en el sistema capitalista como tal y de nada serviría un recorrimiento absolutamente masivo a la mercancía oro como dinero-oro, aunque, como señalábamos antes, puede haber recorrimientos parciales a la mercancía-oro, mercancía que sigue siendo especial. En este sentido recalamos, de nuevo, nuestro desacuerdo con Marx cuando afirma que

²⁸ Ibid.

²⁹ Ibid., p.145.

³⁰ Contribución ..., p.137.

³¹ Ibid., p.136.

"las fichas sin valor no son signos de valor sino porque representan el oro en el proceso de circulación, y no lo representan sino en la medida en que el oro entraría como moneda en dicho proceso, cantidad determinada por su propio valor, suponiendo dados los valores de cambio de las mercancías y la rapidez de sus metamorfosis".³²

Entonces, los signos de valor ya no son representantes del oro en el sentido de la mercancía-oro como dinero-oro, aunque la emisión desmedida de los signos de valor tendrá un efecto proporcional en el precio denominado en la divisa de todas las mercancías, incluso la mercancía especial, el oro. Por lo tanto, con la excepción de que el signo de valor no sigue siendo representante del "dinero-oro", vemos en la siguiente cita de Marx la realidad actual de un ejemplo de la ley del movimiento de los signos de valor. Claro está que la cantidad de oro requerida por la circulación jamás podría ser satisfecha actualmente. "Si la suma de oro requerida por la circulación de las mercancías fuese de 14 millones de libras esterlinas y el estado lanzase a la circulación 210 millones de billetes llevando cada uno el nombre de 1 libra esterlina, estos 210 millones quedarían transformados en representantes de oro por el importe de 14 millones de libras esterlinas."

"Como el nombre libra esterlina indicaría en lo sucesivo un quantum de oro 15 veces menor, todos los precios de las mercancías se elevarían 15 veces, y entonces, en realidad, los 210 millones de billetes de libra esterlina serían tan necesarios como los 14 millones de antes. El quantum de oro que representa cada signo aislado habría disminuído en la proporción en que habría aumentado la suma total de los signos de valor. El alza de los precios no sería más que una reacción del proceso de circulación, el cual iguala obligadamente los signos de valor al quantum de que pretenden reemplazar en la circulación".³³ La mercancía-oro, igual como todas las otras mercancías, sufre un múltiplo de 15 veces en su precio denominado en libras esterlinas, suponiéndose constante el quantum de circulación de estas mercancías.

Vemos, pues, que en el mundo actual en que las divisas como signos de valor están desvinculadas del oro como dinero-oro, si no de la mercancía-oro como mercancía especial, al menos en términos realistas de la operación del sistema monetario internacional, la ley del movimiento de los signos de valor (de la divisa) ha desplazado esencialmente y no aparentemente a la ley del movimiento del dinero-oro. Y, como dice Marx, todas las leyes del movimiento de los signos de valor son diametralmente opuestas a las del movimiento del dinero-oro. "En la circulación de los signos de valor aparecen invertidas todas las leyes de la circulación del dinero real. Mientras que el oro circula porque tiene valor, el papel tiene valor porque circula. Mientras que el valor de cambio de las mercancías, dada la cantidad de oro circulante, depende de su propio valor, el valor del papel depende de la cantidad que circula. En tanto que la cantidad de oro circulante aumenta o disminuye con el alza o baja de los precios de las mercancías, éstos parecen subir o bajar según cambie la cantidad de papel circulante. Mientras que la circulación de las mercancías no puede absorber sino cantidades determinadas de moneda de oro y, por consiguiente, la contracción y expansión alternativas del dinero circulante se manifiestan como una ley necesaria, el papel moneda parece que entra en la circulación en proporciones indeterminadas. En tanto que el estado al emitir moneda que tenga solamente una falta de 1/100 de grano en su contenido nominal altera las monedas de oro y plata, y por consiguiente perturba su función de medio de circulación, realiza en cambio una operación perfectamente correcta cuando emite billetes de papel sin valor, que no tienen del metal más que el nombre monetario. Mientras que el oro acuñado no representa visiblemente el valor de las mercancías, sino porque éste es él mismo evaluado en oro o expresado en precio, el signo de valor parece que representa inmediatamente el valor de las

³² Ibid., p.140.

³³ Ibid., pp.142-3.

mercancías. Por lo tanto, salta a la vista el porque los observadores que estudiaban unilateralmente los fenómenos de la circulación del papel moneda de curso forzoso, tenían que desconocer todas las leyes inmanentes de la circulación del dinero".³⁴

En resumen, las leyes del movimiento del papel moneda se caracterizan por lo siguiente:

- a) El signo de valor (la divisa) tiene valor propio porque circula.
- b) El valor del papel moneda depende de la cantidad que circula.
- c) Los precios de las mercancías (digamos, denominados en dólares) suben o bajan de acuerdo con los cambios en la cantidad del papel moneda en circulación.
- d) El papel moneda puede entrar en la circulación en proporciones indeterminadas.
- e) El signo de valor parece representar inmediatamente el valor de las mercancías.

Actualmente, la divisa fuerte se comporta de acuerdo con estas circunstancias. Sólo diríamos, por las razones esbozadas en páginas anteriores, que la divisa fuerte, como signo de valor sin respaldo real de la mercancía especial, el oro, ya no "parece representar inmediatamente el valor de las mercancías" sino que realmente lo representa, por la necesidad objetiva de las condiciones de la acumulación global del capital y gracias a la confianza (sujeta a alti-bajas debido a las crisis periódicas) que esta acumulación le(s) otorga a la(s) divisa(s).

Cabe agregar que efectivamente Marx acertó en su crítica a "los observadores" que confundían las leyes del movimiento del papel moneda con las del movimiento del dinero-oro. Obviamente, era una crítica a Ricardo. Sin embargo, como indicamos en el capítulo dedicado a las relaciones económicas internacionales en Ricardo y al principio del presente capítulo, pensamos actualmente que la teoría ricardiana del dinero aplicada a la moneda internacional cobra vigencia y, por tanto, también su visión embrionaria del intercambio desigual.

Sólo falta señalar que la divisa fuerte, como moneda internacional, también sustituye al dinero-oro en su función como medio de pago por la misma necesidad objetivamente impuesta por la acumulación masiva del capital en sus formas no monetarias. De esta manera, cuando quiera que aparezca la palabra "dinero" en las siguientes citas de Marx, actualmente se podrá sustituir con toda propiedad la frase "signo de valor". Si hablamos específicamente de una sola economía nacional, el signo de valor sería la moneda nacional, independientemente de que fuera al mismo tiempo una divisa internacional o no. Si hablamos del signo de valor con vigencia internacional, sería una de las divisas fuertes, digamos el dólar.

Primero, ubicaremos la naturaleza de lo que se denomina el medio de pago. "El vendedor vende una mercancía existente; el comprador compra como simple representante del dinero, o, más bien, como representante de dinero futuro. El vendedor se convierte en acreedor, el comprador en deudor. Puesto que la metamorfosis de las mercancías, o sea el desarrollo de su forma de valor, aparece aquí bajo un nuevo aspecto, el dinero también adquiere una nueva función; se convierte en medio de pago".³⁵ Entonces, la desvinculación real del signo de valor y su inconvertibilidad institucional, nos permite concluir que el signo de valor, p. ej., el dólar, desempeña la función de medio de pago.

Se comprende más claramente cómo el dinero-oro ha sido sustituido por la divisa en su función como medio universal de pago. "Como medio universal de pago el dinero se convierte en la mercancía universal de los contratos, en primer lugar solamente en el interior de la esfera de la circulación de las mercancías. Pero a medida que se establece en esta función, todas las demás formas de pago se

³⁴ Ibid., pp.144-5.

³⁵ Tomo I, p.152.

resuelven poco a poco en pagos en dinero. El grado de desarrollo que el dinero haya adquirido como medio de pago exclusivo, indica hasta qué grado el valor de cambio se ha apoderado de la producción en extensión y profundidad".³⁶ Conviene recalcar que el dinero-oro ya no puede ser el medio universal de pago. Es la divisa fuerte, principalmente el dólar, como cuasi-mercancía universal de los contratos de índole diversa.

Ahora bien, tal como antes era con el dinero-oro, actualmente se requiere menos signos de valor si "los pagos se compensan, como magnitudes negativas y positivas, puesto que A debe pagar a B y ser pagado por C ...".³⁷ En este caso, entonces, y por todas las razones antes expuestas, el signo de valor se desarrolla bajo su forma de medida de valores, no porque tenga valor propio (no lo tiene), sino porque se ha constituido en el representante socialmente aceptado de intermediación en las transacciones contractuales.

Por lo que se refiere al dinero, en el sentido del dinero-oro de Marx, la incorporación de su función como medio de pago permite dilucidar cabalmente las leyes de su movimiento. "La ley sobre la cantidad del dinero circulante, tal como resultaba del examen de la circulación simple del dinero, queda esencialmente modificada por la circulación del medio de pago. Dada la velocidad del curso del dinero, sea como medio de circulación, sea como medio de pago, la suma total del dinero circulante en un período de tiempo dado estará determinada por la suma total de los precios de las mercancías que hay que realizar, más la suma total de los pagos vencidos, en la misma época, menos los pagos que se anulen recíprocamente por compensación".³⁸ En la realidad actual, el medio de pago, en términos de signos de valor desvinculados operativamente del dinero-oro, en nada cambia la naturaleza diametralmente opuesta de las leyes del movimiento del signo de valor, sea papel moneda nacional o la divisa internacional, tal como las habíamos señalado anteriormente conforme a los enunciados de Marx. Más aun, cuando el desarrollo de las fuerzas productivas obliga al uso de los signos de valor disociados del oro, el uso de estos signos como medio de pago conduce a una ausencia de correspondencia entre la cantidad de signos de valor y la mercancía en circulación durante un período dado que pudiera ser mayor aun que el desbalance entre lo que sería el oro necesario y estas mercancías, si existiera el oro suficiente para cumplir con estas funciones. Marx expresa este desbalance para el dinero-oro claramente; de nuevo, si el "dinero" es sustituido por "signo de valor", la aplicabilidad de la cita resulta vigente en el momento histórico que vivimos. "...aun suponiendo que los precios, el ritmo de rotación del dinero y la economía de los pagos permanezcan invariables, la cantidad de dinero en circulación y la masa de mercancías que circula durante un período, por ejemplo un día, ya no corresponden. Una parte del dinero en curso representa mercancías sustraídas desde hace ya mucho tiempo a la circulación. Una parte de las mercancías circula cuyo equivalente en dinero no aparecerá en escena hasta algún día futuro. Además, las deudas contraídas cada día y los pagos que vencen en ese mismo día son magnitudes absolutamente incommensurables".³⁹

Esta falta de correspondencia se acentúa progresivamente más conforme la producción de mercancías se extiende. Tal como habíamos observado antes, "el dinero comienza a servir como el medio de pago más allá de la esfera de la circulación de las mercancías".⁴⁰ Actualmente, es el signo de valor que ha sustituido al dinero-oro en las nuevas esferas de pago. Por otro lado, tal como "el dinero-crédito brota

³⁶ Contribución de la ..., pp.172-3.

³⁷ Ibid., p.175.

³⁸ Ibid., pp.177-8.

³⁹ Tomo I, p.156.

⁴⁰ Ibid., p.157.

directamente de la función del dinero como medio de pago" en el sentido de que "los certificados de deudas, correspondientes a mercancías adquiridas, circulan con el propósito de transferir esas deudas a otros individuos",⁴¹ el crédito monetario denominado en signos de valor ha sustituido al dinero-crédito de la misma manera que los signos de valor han sustituido al dinero-oro como medio de pago, no porque así se decretó sino porque dicha sustitución obedece al mismo desarrollo de las fuerzas productivas y la acumulación. Así es que actualmente, con la configuración progresiva de una economía mundial, en tanto que el uso más extendido de las monedas internacionales (las divisas duras) contribuye a la expansión del sistema de crédito mundial denominado en divisas, en la misma medida que se extiende el sistema de crédito, también se extiende la función de las monedas internacionales como medio de pago. Esta presentación de la idea de Marx en torno al dinero-oro y el dinero-crédito refleja, ni más ni menos, el desplazamiento operativo del oro en estas funciones y la interrelación y reforzamiento mutuo entre el sistema de crédito (los instrumentos crediticios denominados, digamos, en dólares) y la moneda internacional, el dólar.

Aunque pensamos desarrollar posteriormente el análisis del ciclo en Marx con énfasis en la fase correspondiente a la crisis, el estudio que hemos realizado respecto del medio de pago conduce naturalmente a esbozar la relación entre las crisis industrial y comercial, por un lado, y las crisis monetarias, por otro. De nuevo, Marx elabora el argumento en términos del dinero-oro. Y, de nuevo, el signo de valor, tanto nacional como los que funcionan internacionalmente, desplaza al dinero-oro en el análisis actual. Para ilustrar, usaremos una vez más el ejemplo de la moneda internacional por excelencia, el dólar. Inclusive, al interior de las economías nacionales que sufren una hiperinflación, la divisa dura podría sustituir al signo de valor nacional desmonetizado como signo de valor objetivamente, si no institucionalmente, forzoso.

Ya vimos que el dólar como signo de valor, aunque sin valor propio, en su función de medio de pago, se requiere en cantidades relativamente menores conforme se desarrolla el sistema de compensación de pagos. Esto implica que como cuasi-mercancía sin valor despliega idealmente sus funciones de moneda de cuenta y aún medida de valor, en su capacidad de intermediación contable en el proceso productivo de valores de uso y su realización en la circulación. A su vez, esto significa que esta cuasi-mercancía, por ser divisa, es la cuasi-mercancía universal, y, como tal, adquiere la característica de la encarnación socialmente aceptada del trabajo social y, de esta manera, la representante del valor de cambio de las mercancías verdaderas, inclusive el oro. En una crisis industrial o comercial cuando no se puede realizar una cantidad crucial de las mercancías producidas, el sistema puede entrar en la fase reconocida como una crisis monetaria, no siendo ésta la crisis monetaria como fenómeno independiente que se origina directamente en la esfera del capital-dinero, por ejemplo, en las operaciones bancarias, la bolsa de valores y las finanzas y, sólo afecta indirectamente a la industria y el comercio. "Tal crisis ocurre sólo donde la cadena crecientemente larga de pagos y un sistema artificial de compensarlos se ha desarrollado plenamente. Tan pronto como este mecanismo sufre una perturbación general, sea la que fuere la causa, el (dólar) se transforma brusca e inmediatamente de su forma meramente ideal de (moneda) de cuenta a la de efectivo. Las mercancías profanas ya no pueden reemplazarlo. El valor de uso de las mercancías desaparece y su valor desvanece en la presencia de su forma independiente. En la visperas de la crisis, el burgués, con la auto-suficiencia que brota de la prosperidad embriagante, declara que el dinero es una ilusión vana. No había más dinero que la mercancía. Pero ahora en todas partes el grito es: sólo el dinero es una mercancía!"⁴² Cabe

⁴¹ Ibid., p.156.

⁴² Ibid.

agregar que actualmente el burgués, aunque usa la palabra "dinero", desde luego, no está pensando en el oro como dinero, sino en la divisa o en todo caso en su propio signo de valor nacional si éste no se ha "desvalorizado". Conviene recordar que si puede haber cierto recurrencio hacia el oro, pero que un recurrencio masivo, es decir, absoluto, de la o las divisas fuertes en este momento histórico de la acumulación sería sinónimo con el derrumbe del sistema capitalista como tal.

La Validez de la Teoría del Dinero de Ricardo en Términos de la Divisa.

Tomando en consideración todo nuestro análisis de Ricardo en torno a su teoría del dinero, llegamos a la conclusión que efectivamente la crítica de Marx a esta teoría era certera, pero que, actualmente, en términos de la divisa fuerte, por ejemplo el dólar, esta teoría del dinero modificada cobra vigencia. Si esta afirmación es válida, concluimos que también es válido el concepto del intercambio desigual que Ricardo esbozaba embrionariamente y que nosotros desarrollamos en el capítulo dedicado a este autor.

En primera instancia Ricardo determinaba correctamente el valor de las mercancías, incluyendo el oro, de acuerdo con la teoría del valor-trabajo. A partir de su valor y el de las otras mercancías, la cantidad del oro idealmente en circulación también se determina. "Ricardo determina primeramente el valor del oro y de la plata, así como el de todas las demás mercancías, con arreglo al *quantum* de tiempo de trabajo que concretan. En ellos, en tanto que son mercancías de un valor determinado, están medidos los valores de todas las demás mercancías. Por consiguiente, la cantidad del medio de circulación existente en un país está determinada, por una parte, por el valor del patrón del dinero, y, por otra, por la suma de los valores de cambio de las mercancías. Esta cantidad se modifica por la economía practicada en el modo de pago."⁴³

El problema de Ricardo consiste primero en que considera que no hay para él la función de dinero relacionada con el atesoramiento, o sea, todo el dinero-oro que entra al país, que no esté en la forma de objetos manufacturados, o bien está en circulación como moneda-oro o toma la forma de billetes de banco en una relación exacta con el dinero-oro. El segundo problema se deriva del primero. Si el oro en circulación resulta mayor o menor que la cantidad idealmente requerida por su propio valor trabajo y por la suma de los valores de las demás mercancías, dicho oro tendrá un "valor" que diverge de su propio valor-trabajo. Aquí el problema consiste en que Ricardo confunde las leyes del movimiento del dinero-oro con las del movimiento de los signos de valor (el papel moneda) en una relación no exacta con el dinero-oro. Estas leyes, tanto para el dinero-oro como para los signos de valor, las tratamos en la sección anterior.

Por lo que se refiere a la abstracción que hace Ricardo del atesoramiento del dinero, tenemos la siguiente interpretación de Marx: "Lo que había que demostrar es que el precio de las mercancías o el valor del oro depende de la masa de oro que circula. La demostración consiste en que se supone lo que hay que demostrar: que toda cantidad del metal precioso que sirve de dinero, cualquiera que sea la relación con su valor intrínseco, tiene que hacerse medio de circulación, moneda; y de este modo, signo de valor de las mercancías en circulación, cualquiera que sea la suma total de su valor. En estos términos, la demostración consiste en hacer abstracción de todas las funciones del dinero, salvo de la que (realiza) como medio de circulación."⁴⁴

La siguiente pregunta de Marx con respecto al mecanismo de variación del valor del oro en cada país en torno al valor-trabajo internacionalmente uniforme del metal le sirve como punto de arranque para el rechazo de la teoría del dinero-oro de Ricardo.

⁴³ Contribución . . . , p.208, con base en Ricardo, *Proposals for an economical and secure currency*, p.8, London, 1816.

⁴⁴ *Ibid.*, p.213.

"¿Cómo se ha turbado el equilibrio de las currencias, o cómo el dinero deja de tener el mismo valor en todos los países o, finalmente cómo deja de tener su propio valor en cada país?"

La contestación de estas preguntas vincula la variación en el nivel del circulante del dinero-oro o sus representantes directos con la variación en el nivel de los precios de las mercancías, los que, a su vez, determinan la dirección del comercio de los bienes y el mismo flujo internacional de los metales preciosos, de esta manera reestableciendo el equilibrio momentáneamente perdido. Ya que analizamos formalmente la posición de Ricardo en el capítulo anterior, nos limitamos a la opinión directa de Marx, a manera de reseña. "El alza de los precios de las mercancías, proviene de la baja del valor del dinero, pero la baja del valor del dinero, Ricardo nos lo ha enseñado, es debida al desbordamiento de la circulación, es decir, que la masa del dinero circulante sobrepasa el nivel determinado por su propio valor inmanente y los valores inmanentes de las mercancías. Del mismo modo, la baja general de los precios de las mercancías procede del alza del valor del dinero por encima de su valor inmanente a consecuencia de una circulación insuficiente. Luego los precios suben y bajan periódicamente, porque también periódicamente hay exceso o defecto de dinero circulante"⁴⁵.

"Así, una circulación insuficiente acarrea la baja de los precios de las mercancías, la baja de los precios de las mercancías trae como consecuencia la exportación, esta exportación hace afluir el dinero hace el interior y esta afluencia del dinero a su vez, provoca el alza de los precios de las mercancías. Ocurre al contrario cuando se trata de una circulación exuberante por lo que las mercancías son importadas y el dinero es exportado"⁴⁶.

Aunque Marx no lo menciona, el "precio" se refiere al concepto de "precio natural" de Ricardo, el que será distinto al "valor natural" de la mercancía, lo cual, como se recordará del capítulo anterior, daba el sustento a una teoría del intercambio desigual. Cabe agregar que un supuesto adicional consiste en que el "precio del mercado" es igual al "precio natural" por lo que se infiere que no se alteran las fuerzas de la oferta y la demanda.

Para desear la afirmación de Ricardo en el sentido de que la magnitud de la circulación del dinero-oro determina los precios de las mercancías, primero Marx nos hace ver que la relación de causa-efecto es más bien una explicación tautológica y, por tanto, ninguna explicación. "Puede decirse que una baja general de los precios de las mercancías es una alza del valor relativo del dinero comparado con todas las mercancías, e inversamente puede también decirse que una alza general de los precios es una baja del valor relativo del dinero. Los dos modos de expresión anuncian el fenómeno pero no lo explican. (...) La teoría del dinero de Ricardo era, pues, singularmente oportuna, puesto que daba la apariencia de una relación causal a una tautología. ¿De dónde proviene la baja general periódica de los precios de las mercancías? Del alza periódica del valor relativo del dinero. ¿De dónde viene, inversamente, el alza periódica de los precios de las mercancías? De una baja periódica del valor relativo del dinero. Con la misma exactitud podría decirse que el alza y la baja periódica de los precios proceden de su alza y de su baja periódicas"⁴⁶.

Cabe recordar que en el sistema del patrón-oro de Ricardo, el dinero-oro no tenía que circular sino que pueden circular los billetes de banco con una relación exacta con el oro denominado en libras esterlinas. Como Marx nos dice sobre Ricardo, "la emisión de los billetes de banco debe regularse según la importación o

⁴⁵ Ibid., p.215.

⁴⁶ Ibid., pp.226-7.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Ibid., p.226.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

exportación de los metales preciosos o por el curso del cambio", pero esta posición de Ricardo veía al dinero-oro sólo en su función como medio de circulación, por lo cual, "la falsa hipótesis de Ricardo según la cual el oro no es mas que moneda y, por consiguiente, todo oro importado aumenta el dinero circulante y, por lo tanto, hace subir los precios, según la cual, también, todo oro exportado disminuye la moneda y hace bajar los precios, esta hipótesis teórica se convierte... en la experiencia práctica de hacer circular tanta moneda como oro haya cada vez"⁴⁹. El problema aquí consiste en que Ricardo suponía, por ejemplo, que todo el oro que entraba al país se necesitaba como medio de circulación y, por lo tanto, se emitirían billetes suficientes para cubrir esta supuesta necesidad, lo cual implica que los billetes en circulación sobrepasarían a los que requerirían los valores de cambio de las mercancías, o sea, ya no correspondería la exactitud entre los billetes y el valor del oro denominado en libras esterlinas que se necesitaría para acomodar las mercancías. Esta desfase entre los billetes en circulación y los que en términos de una correspondencia exacta con el dinero-oro realmente deberían circular, causaría una elevación en los precios de las mercancías (el precio natural de Ricardo) en nuestro ejemplo. Pero Ricardo, al ver la entrada de oro al país pensaba que este aumento del dinero-oro se reflejaba en un aumento de los precios naturales de las otras mercancías y en una baja del valor del oro, cuando, en realidad, un exceso de billetes (signos de valor) determinaba el alza de los precios naturales.

Con base en esta confusión, Ricardo, a su vez, asignaba al oro las leyes del movimiento que corresponden sólo a los signos de valor, una de las cuales se anuncia en el sentido de que los precios de las mercancías son directamente proporcionales a la variación en los signos de valor, manteniéndose constante la suma del valor de las mercancías, incluyendo el del oro. Es por lo anterior que Marx tiene razón cuando apunta que "investigaciones sostenidas sobre la historia de los precios de las mercancías le obligaron (a Tooke, el investigador, apologeta de la teoría del dinero de Ricardo) a reconocer que esta conexión entre los precios y la cantidad de los medios de circulación, subentendida por la teoría, es una quimera: que la expansión y la contracción de los medios de circulación, permaneciendo constante el valor de los metales preciosos, son siempre el efecto, pero nunca la causa de las fluctuaciones de los precios..."⁵⁰. Se entiende en la cita por "medio de circulación" el dinero-oro o sus representantes exactos (billetes de banco). Por otro lado, si "las fluctuaciones en los precios" de las mercancías, según Marx, determinan "la expansión y la contracción de los medios de circulación", se refiere a los "precios" como valores de cambio. Entonces, Marx está anunciando una de las leyes del movimiento del dinero-oro. Pero, con la desvinculación real entre los signos de valor y el dinero-oro, manifestada por la inconvertibilidad institucional, las leyes del movimiento de los signos de valor cobran vigencia y, por lo tanto, también la teoría del dinero modificada de Ricardo, en términos ya no del dinero-oro sino de la divisa fuerte. Esto nos condujo a elaborar su teoría embrionaria del intercambio desigual y vincularla con los problemas de la protección y los cambios tecnológicos, en el capítulo anterior.

⁴⁹ Ibid., p.228.

⁵⁰ Ibid., p.230.

CAPITULO IV

LA LEY DEL VALOR INTERNACIONAL, LOS PRECIOS DE PRODUCCION Y EL INTERCAMBIO DESIGUAL

Introducción.

En la sección dedicada a "La Ley del Valor, ¿Funciona Internacionalmente?", el concepto del valor medio internacional por unidad de producción de una mercancía exportada al cual llegamos y que llamamos "una especie de precio de producción", en rigor sólo es un precio de producción que coincide con el valor medio. Por lo tanto, el análisis presentado en esa sección viene siendo una simplificación de la realidad, simplificación que juzgamos necesaria para ir deshilando la complejidad del concepto abstracto de la ley del valor en su aplicación internacional. Pero, por ser el análisis un caso especial en que coinciden el valor medio por unidad y el precio de producción, esto implica que dejamos algunos supuestos adicionales en forma implícita en la sección 3, cap. III. Ahora conviene hacerlos explícitos para poder abordar el concepto de los precios de producción, vinculando éstos con el intercambio desigual del valor y, finalmente asociando la problemática del proteccionismo versus el libre comercio con lo anterior.

Primero, supusimos que existe la movilidad internacional del capital, supuesto que se hizo bastante evidente cuando hablamos de los procesos productivos cambiantes junto con las modificaciones en la intensidad de los procesos de trabajo.

Simplificamos adicionalmente suponiendo que las tasas medias de plusvalía en ambos conjuntos de países eran iguales, o sea, la tasa de plusvalía media en las ramas productoras de televisores era igual a la tasa de plusvalía media en las ramas productoras y exportadoras de zapatos. Esto a su vez implicaría que en términos de una reducción de horas simples del conjunto de los países productores de televisores y de horas simples de los países productores de zapatos a una medida común de una hora simple internacional para ambos bienes, el trabajo social necesario medio para la reproducción de la fuerza de trabajo en ambos conjuntos de países era igual. Es decir, el salario medio internacional resulta idéntico en los dos conjuntos de países, lo cual o bien presupone la percuación de los salarios vía la movilidad de la mano de obra o la igualdad señalada viene siendo una mera coincidencia surgida al azar. En cualquier caso la igualdad de las tasas medias de plusvalía en ambos conjuntos de países no es de ninguna manera un supuesto realista en un mundo en que no existe en general una movilidad internacional verdaderamente masiva de la mano de obra.

El siguiente supuesto implícito que ahora hacemos explícito consiste en composiciones orgánicas medias iguales en ambos conjuntos de países.

Finalmente, ambos conjuntos de países, los productores de televisores y los fabricantes de zapatos, incluyen tanto a países con unidades de producción avanzadas tecnológicamente como países con unidades de producción tecnológicamente atrasadas; sin embargo, tal como detallamos arriba, las tasas medias de plusvalía y las composiciones orgánicas medias asociadas a los dos conjuntos de países se igualan entre sí. Esto da por resultado que el precio de producción medio de cada mercancía coincide con su valor medio internacional, lo cual implica que no hay una transferencia neta de valor entre los dos conjuntos de países. Conviene recordar que concluimos en la sección 4 del cap. III que sí hay una transferencia indirecta de valor de los productores menos eficientes de una mercancía a los productores más eficientes de la misma mercancía vía la comercialización con un país productor de otra mercancía pese a los supuestos "heróicos" que determinan la coincidencia del precio de producción de un bien con su valor medio internacional. Veámoslo con un ejemplo numérico sencillo donde suponemos que las horas

socialmente necesarias para la producción de cada bien sufrieron primero una reducción a horas simples internacionales para hacer las unidades comparables entre los dos grupos de países y, después, se convirtieron los capitales constante y variable en precios de producción. En éste como en ejemplos posteriores las siglas tienen los siguientes significados: k(capital total avanzado), c(capital constante), v(capital variable), p(plusvalía), g'(tasa de ganancia global).

Grupo de países	k	c	v	p	valor c+v+p	g'	g'k=g	precio de producción
Televisores	240	50	60	60	170		60	170
Zapatos	120	50	30	30	110	25%	30	110
	<u>360</u>	<u>100</u>	<u>90</u>	<u>90</u>	<u>280</u>		<u>90</u>	<u>280</u>

$g' = (90/360) \times 100 = 25\%$; composiciones orgánicas = $(k-v)/v = 3$
tasas de plusvalía = $(p/v) \times 100 = 100\%$

Se ve por medio del ejemplo que no hay una transferencia neta del valor entre los dos grupos de países. Pero si suponemos que las composiciones orgánicas medias no son iguales y que tampoco son iguales las tasas medias de plusvalía (implicando este último supuesto la inmovilidad internacional de la mano de obra), por encima de la transferencia indirecta de valor de los productores menos eficientes, puede haber una transferencia neta directa entre los grupos de países debido tanto a la diferenciación de las composiciones orgánicas medias como a la de las tasas medias de plusvalía. Esta afirmación trae a colación el problema espinoso del concepto del "intercambio desigual" desarrollado preeminentemente por Arghiri Emmanuel en su libro del mismo título.

Aunque nuestra intención no consiste en discutir exhaustivamente con este autor y con sus críticos, por la importancia del tema mismo, en particular por su relación con nuestra indagación del proteccionismo versus el libre comercio, estamos obligados a tomar posición en el debate sobre el intercambio desigual.

Primero, Emmanuel observa que los países pobres tienden a sufrir un deterioro en sus términos de intercambio vis-a-vis los países ricos y se pregunta si se debe a la tradicionalmente pensada división internacional de trabajo de países ricos productores de manufacturas y países pobres productores de materias primas y alimentos. Definitivamente rechaza esta visión fácil de la división internacional del trabajo al afirmar que "el deterioro-de-la-relación-de-precios-del-intercambio-de-los-productos-primarios es una ilusión óptica. Es resultado de una indentificación 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". Mediante múltiples ejemplos, el autor hace ver que tanto los países pobres como los países ricos son productores y exportadores importantes de productos primarios pero que en tanto los precios de los productos primarios exportados de los países pobres tienden a mantenerse bajos o aun disminuir, los precios de los productos exportados de los países ricos (aun los productos primarios) tienden a mantenerse altos o aun subir. Por otro lado, Emmanuel rechaza la explicación de que la raíz del problema de los precios bajos de los productos primarios exportados por los países pobres sea por una débil elasticidad precio de la demanda ya que, si bien es cierto que explica una disminución en los ingresos cuando el precio descende, no explica el origen del precio bajo. Además, se puede decir que cualquiera alza en los precios de los productos primarios para los cuales la elasticidad precio de la demanda es reducida implicaría beneficios adicionales, de manera que una baja elasticidad precio de la demanda no siempre es negativa. "Se ha acudido,

entonces, al recurso de la débil elasticidad-ingreso de la demanda de productos primarios...olvidando un poco que la mayor parte de los productos agrícolas (de exportación) del tercer mundo son productos de lujo cuya elasticidad-ingreso de la demanda es particularmente alta"²

Inclusive Emmanuel diría que pese al problema creado por la introducción de sucedáneos y economías en el uso de los productos primarios, si sigue habiendo aumentos absolutos en la demanda global, aunque pudiera haber una reducción en el ritmo de crecimiento de la demanda, el comercio realizado debería ser más lucrativo.³

Desde luego, aun con una baja elasticidad precio de la demanda y precios en alza, la situación es fundamentalmente inestable para los productores de productos primarios en los países pobres ya que la elasticidad precio de la oferta es normalmente elevada en el conjunto de estos países, al menos a mediano y largo plazo, cuando se trata de bienes agrícolas y minerales de exportación. Sobre todo al referirse a los bienes agrícolas de exportación, esta expansión amplia de la oferta obedece a la disponibilidad prácticamente ilimitada de mano de obra subempleada con los concomitantes salarios apenas si acaso por encima del nivel de subsistencia. Desde luego, el bajo costo de la mano de obra es precisamente lo que determina en parte la ventaja comparativa no solamente de los productos primarios sino también de una gama cada vez más amplia de bienes manufacturados provenientes de algunos países pobres. El problema, sin embargo, consiste en que esta "ventaja comparativa" es compartida por un número relativamente elevado de países luchando por el desarrollo, lo que tiende a comprimir los precios de mercado.

En fin, Emmanuel pregunta si "existen verdaderamente productos malditos, o por ciertas razones ... una cierta categoría de países, independientemente de lo que produzcan y de lo que exporten, cambian siempre una mayor cantidad de trabajo nacional por una menor cantidad de trabajo extranjero?" Como veremos, una de las razones por las cuales los países pobres entregan más valor de lo que reciben es precisamente la existencia en ellos de salarios bajos, según Emmanuel.

En seguida, Emmanuel distingue entre la posición de Ricardo y la de los Marxistas en torno a la movilidad de los factores, el capital y la mano de obra. Para Ricardo y sus seguidores la inmovilidad del capital entre los países impedía la perecuación de las ganancias con el resultado de tasas de ganancia diferentes. Por otro lado, el supuesto de la inmovilidad del capital de Ricardo es precisamente la condición necesaria y suficiente para que opere su ley de la ventaja comparativa. El salario no entra en su esquema ya que siempre tiende al nivel de subsistencia fisiológica en todos los países. Si el capital fuera móvil internacionalmente, el esquema Ricardiano de los costos comparativos dejaría de operar y serían los costos absolutos los que determinarían la especialización entre países. En este caso "un país dado no podrá sobrevivir más que en la medida en que cuente con una rama en la cual posea una ventaja absoluta sobre todos los demás, o, si se tiene en cuenta el costo de transporte, una rama cuyo costo sea igual o inferior al mejor costo internacional adicionado de los costos de transporte. La población quedaría regulada por las capacidades de absorción de esta rama, y el excedente desaparecerá por hambre en el caso de inmovilidad o emigrará a otras partes en el caso de movilidad."⁵

A diferencia del sistema de Ricardo en que los salarios se construyen al nivel de subsistencia, en el sistema Marxista "el factor histórico y social permite que haya -en el caso de la inmovilidad del trabajo- diferencias en las tasas de salarios de país en país".⁶ Son los supuestos de la movilidad del factor capital junto con la inmovilidad del factor trabajo que para Emmanuel se adaptan mejor a la realidad actual. "Movilidad suficiente del primer factor para que la perecuación internacional de las ganancias se opere esencialmente, y que el teorema de los precios de producción siga siendo válido; inmovilidad casi total del segundo, para que las desviaciones locales de salarios, debidas al factor socio-histórico, no pueden ser eliminadas..."⁷ Hasta aquí no encontramos grandes dificultades para aceptar lo afirmado por A. Emmanuel ni

tampoco con su objetivo de "integrar el valor internacional dentro de la teoría general del valor", vía el concepto abstracto de los precios de producción.

El Precio de Producción Equivalente a Un Precio de Equilibrio.

En el capítulo 1 de El Intercambio Desigual de Emmanuel, intitulado "Los Precios de Equilibrio en el Comercio Interior" lo más interesante para nosotros es su concepto del precio de producción equivalente a un precio de equilibrio como resultado de la movilidad o la competencia de los factores, "la que reequilibra perpetuamente la economía y constituye, en último análisis, la condición esencial para el funcionamiento de la ley de valor-trabajo."⁸ Indudablemente, para Emmanuel y los clásicos a quienes él interpreta, "la concurrencia de los factores no se entiende más que a largo plazo y que el precio de equilibrio es sólo una tendencia, un eje de oscilación del precio efectivo, el cual puede desviarse considerablemente, y en ambos sentidos, según la ley de la oferta y la demanda. Pero esta última ley no tiene ningún sentido en sí misma, si no se tiene en cuenta la base del equilibrio a partir de la cual se miden las desviaciones de desequilibrio que ella determina."⁹ Entonces, el precio de equilibrio, para Emmanuel es sólo una tendencia, un eje de oscilación, en torno del cual el precio de mercado se aproxima a largo plazo. Está bien, en cuanto a su aplicación al concepto del precio de producción. Cabe recordar que para nosotros el concepto Ricardiano del "precio natural" y su movimiento, concomitante al flujo internacional del dinero-oro, es un concepto ubicado en un plano de cambios instantáneos (véase nuestro capítulo sobre Ricardo). Claro, los precios de mercado podían girar en torno de este "precio natural".

Todavía dentro del análisis al interior de un solo país donde impera la movilidad de ambos factores, para el autor "es innegable que, según la definición de equilibrio que hemos adoptado ... los precios de producción de Marx son precios de equilibrio, ya que sólo a esos precios los dos factores se remuneran a una tasa igual en todas las ramas de producción y se detienen las transferencias (de factores). Toda desviación de esos precios, creada por el mercado, provocará movimientos de factores de una rama a otra y si tomamos en cuenta el hecho de que los precios corrientes no afectan los salarios, ya que estos se pagan antes de la venta e independientemente de los resultados de ésta; si consideramos, pues, que la pericucación de los salarios ya se ha dado y que lo que varía con las fluctuaciones de precios a corto plazo es la ganancia, debemos concluir que toda desviación de los precios efectivos, mayor o menor a los precios de producción, provocaría un movimiento de capitales hacia las ramas favorecidas, lo que tenderá a aumentar la producción de esas ramas y a conducir el precio de mercado al nivel de precio de producción. Los precios de producción son precios de equilibrio porque constituyen el único mecanismo capaz de asegurar la pericucación de las ganancias."¹⁰

El Intercambio Internacional, los Precios de Producción y la Transferencia de Valor.

Aparte de la importancia para nosotros de la constatación de los precios de producción como precios de un equilibrio tendencial, cabe agregar que la desviación de los precios de mercado del precio de producción (precio de equilibrio) debido a una política proteccionista puede constituir una fuente adicional de transferencia de valor a las ramas de actividad económica favorecidas (protegidas) de las ramas desfavorecidas (desprotegidas) al interior de un país que instrumenta la política proteccionista, además del valor transferido de las ramas de composición orgánica menor a las de composición orgánica mayor.

El siguiente esquema de conformación de precios de producción para una economía cerrada y de producción capitalista poca desarrollada sirve como puente didáctico para abordar después los intercambios al nivel internacional. Se observará

que la pericucación de los salarios resulta en tasas de plusvalía ramales iguales y que, en este ejemplo del capitalismo poco desarrollado, todo el capital se absorbe en un solo ciclo de producción.

Ramas	c	v	p	Valor c+v+p	g'	g Ganancia	Precio de Producción c+v+g	O
I	80	20	20	120	20%	20	120	4
II	90	10	10	110		20	120	9
III	70	30	30	130		20	120	70/30
	240	60	60	360		60	360	4

g' (tasa de ganancia) = $p/(c+v) = 20\%$ O (composición orgánica)
 $g = g'(c+v)$

Se ve también que la rama I, con una composición orgánica igual a la media para las tres ramas no recibe ni transfiere valor, de manera que la rama III, con la menor composición orgánica transfiere 10 unidades de valor a la rama II. Es evidente que el supuesto de la movilidad del trabajo implica la igualación tendencial de los salarios y, por tanto, la igualación de las tasas de plusvalía, la cual significa que éstas no influyen en la conformación de los precios de producción.

Está claro que hasta aquí nos hemos abstraído, junto con Emmanuel, del problema señalado por Bortkiewicz (la transformación de valores de "c" y "v" en precios de producción) y remarcado por Böhm-Bawerk.

En su capítulo 2, "Los Precios de Equilibrio en los Intercambios Exteriores", como habíamos indicado antes con base en Emmanuel, "La no-pericucación de las ganancias en Ricardo es una condición necesaria y suficiente para el funcionamiento de la ley de los costos comparativos y esto es un punto importante que no parece señalado hasta ahora"¹¹, o sea, no existe para Ricardo la movilidad de capitales entre países y, por lo tanto, los precios relativos de los bienes comerciados internacionalmente se establecen por la ley de la oferta y demanda entre los límites marcados por los costos comparativos. Entre otros autores, Emmanuel cita a Ohlin para hacer ver que aunque los seguidores ortodoxos de Ricardo reconocen movimientos históricos del capital al nivel internacional y les conceden importancia en sus trabajos, jamás incorporan la movilidad internacional del capital en sus esquemas teóricos. "Como bien se sabe, la teoría ortodoxa se basa sobre la hipótesis de que la movilidad internacional del capital y del trabajo es prácticamente inexistente. En consecuencia, es sorprendente encontrar en Bastable un capítulo que trata de los movimientos internacionales del capital, en donde no existe una sola palabra para explicar en qué medida afectan esos movimientos a los argumentos fundamentales de los capítulos precedentes".¹² "No obstante, el mismo Ohlin en la p.10 de la misma obra, había declarado: 'Suponemos que los factores de producción son inmóviles interregionalmente y perfectamente móviles intraregionalmente''. Aparentemente, cuando Emmanuel escribía su libro, desconocía los desarrollos en el campo de la macroeconomía abierta y la teoría pura del comercio internacional.

Después de una nueva discusión bastante convincente del realismo del supuesto teórico de la movilidad internacional del capital y de la inmovilidad del trabajo, Emmanuel presenta su supuesto simplificador de la objeción de Bortkiewicz, el cual concitó diversas críticas de sus lectores. Primero presentamos algunos de sus esquemas con el supuesto simplificador y sólo después abordaremos su contestación junto a las otras críticas y contracríticas encontradas en los apéndices de El

Intercambio Desigual. En las propias palabras de Emmanuel "prescindimos aquí ... de la objeción de Bortkiewicz. Una simplificación subyacente al teorema Marxista de transformación de los valores en precios de producción excluye de esta misma transformación ... los capitales constante y variable... Nos atenemos pues a la simplificación Marxista y consideramos que los valores de los (insumos) en productos de trabajo pasado están ya transformados en precios de producción; en otras palabras, que sus cuotas con el esquema de partida no expresan valores, sino precios internacionales"¹³ Emmanuel cree que la simplificación no detrae esencialmente de los resultados y las conclusiones a que se llega.

El primer modelo internacional que pone Emmanuel tiene por objetivo destacar la influencia de composiciones orgánicas diferentes sobre los precios de producción y la transferencia de valor resultante, sin mezclar el efecto de tasas de plusvalía diferentes. Es decir, se presentan tasas de plusvalía iguales, lo cual implica salarios iguales, por cierto, después de haber reducido conceptualmente las horas simples de ambos países a una hora simple internacional. Esta reducción no se hizo explícita con este modelo sino que se hace ver en el Apéndice "Algunos Puntos Acremente Controvertidos" en que siempre tomó en cuenta la reducción ya que es imprescindible para poder comparar las horas simples de un país con las de otros. Volveremos a este punto posteriormente.

Las tasas de plusvalía iguales en ambos países, desde luego, implica o bien que hay movilidad de la mano de obra o los salarios se sitúan en el nivel fisiológico, lo cual es contrario al supuesto clave de Emmanuel de la inmovilidad del trabajo. A todas luces, entonces, este primer modelo tiene fines didácticos antes de llegar a lo que llamaría sus modelos realistas. Pero vale la pena ponerlo porque no lo considera un modelo de intercambio desigual en *strictu sensu*, aunque sí hay transferencia de valor.

País	Capital Total Comprometido			Valor		Costo d	g'	g	Precio de Producción	O
	k	c	v	p	c+v+p	c+v				
A	240	50	60	60	170	110	33 1/3%	80	190	3
B	120	50	60	60	170	110		40	150	1
	360	100	120	120	340	220		120	340	

tasas de plusvalía $p/v = 100\%$

composición orgánica (A) = $(k-v)/v = 3$ composición orgánica (B) = 1

tasa de ganancia, $\Sigma p/\Sigma k = 33\ 1/3\%$ ganancia, $g = g'$

Se aprecia que el país B, con la composición orgánica menor, transfiere 20 horas de valor al país A. Normalmente para Emmanuel, aunque no siempre, el país rico es el que tiene la composición orgánica mayor, o sea, en el ejemplo, el país A. Ya que el intercambio se realiza vía los precios de producción, el resultado de la pericuaación de las ganancias da precios relativos de $150A = 190B$ de donde $1A = (190/150)B$, o sea, a cambio de una unidad del conjunto de productos exportables y efectivamente exportados del país A, se reciben 190/150 unidades del conjunto de productos exportados de B. Entonces, $150A = 190B$ se puede concebir como un índice compuesto de precios de producción relativos (precios de equilibrio) de los productos que entran efectivamente al comercio internacional. Los productos no comerciables ni aun los exportables, pero por alguna razón no se han exportado, no entran en la canasta sujeta a la pericuaación. ¿Cómo podría establecerse un precio de producción internacional y una transferencia de valor para un producto no comerciable fuera de las fronteras, digamos una choza de adobe con techo de palma tejida? Por esto no

estamos de acuerdo con Emmanuel cuando afirma que "en efecto, es preciso no perder de vista que los precios de producción $A = 190$ y $B = 150$ no son precios unitarios, sino los precios de producción global de A y B".¹⁴ Es cierto que no son unitarios pero sólo pueden ser "precios de producción global" si una parte o todo de cada bien producido fuera exportada, lo cual es imposible debido a la naturaleza de los bienes no comerciables. Pero, esto es un punto menor y no resta importancia al planteamiento sustancial del autor.

En este modelo y todos los sucesivos, se abstrae de la exportación neta de capital (valor) debido a la inversión extranjera directa, el endeudamiento, las llamadas fugas de capital y se supone que los capitales son competitivos así que se excluyen las transferencias de ganancias monopólicas. Es además un mundo de libre comercio. A pesar de todo, tenemos en este primer modelo internacional una transferencia de valor debida exclusivamente a la pericuaación de ganancias con composiciones orgánicas del capital diferentes. Sin embargo, este tipo de transferencia internacional de valor no es el intercambio desigual propiamente dicho para Emmanuel, ya que "este género de desigualdad (la generada por la diferencia entre las composiciones orgánicas) existe en todo intercambio en el sistema capitalista, ya ocurra en el interior o en el exterior de la nación...".¹⁵ Junto con C. Bettelheim, diferimos con esta apreciación de Emmanuel de no incluir este tipo de transferencia de valor en el concepto de intercambio desigual en la esfera internacional sencillamente porque, debido al desarrollo desigual al interior de un país, también existe la transferencia de valor intersectorial con base en la diferenciación de las composiciones orgánicas del capital. Sin embargo, el deseo de Emmanuel de separar esta causa de transferencias internacionales de valor de la que para él es singular y propia a la esfera internacional -la diferenciación de salarios entre países como resultado de la inmovilidad del trabajo- nos parece sumamente útil metodológicamente. A la postre, no obstante, esto no excluye la necesidad de sumar conceptualmente ambas transferencias de valor -sean positivas o negativas- para obtener la transferencia neta, o sea, el intercambio desigual neto.

El segundo modelo de Emmanuel (p.102) se designó como "la no-equivalencia en sentido estricto", ya que introduce su supuesto realista de la inmovilidad del trabajo con salarios diferentes debido a condiciones socio-históricas también diferentes. Desgraciadamente, el autor supuso también que las composiciones orgánicas del capital son diferentes, lo cual impide abstraerse de esta causa de transferencia de valor para ver el efecto de la diversidad de las tasas de plusvalía sobre los precios de producción y la transferencia de valor. Peor aún, Emmanuel supuso que la composición orgánica del capital mayor corresponde al país pobre, B. No parece esto aceptable, cuando recordamos que los datos empíricos representan conjuntos de mercancías producidas y exportadas. Pero este error no es de ninguna manera fundamental, pese a que dudamos que la composición orgánica media de los bienes exportados de las unidades productivas del país pobre pueda ser superior a la media del país rico.

Cabe aclarar de una vez por todas que el sentir de Emmanuel es más bien que A en sus modelos representa todos los países "ricos" que exportan y B, todos los países pobres, lo cual es nuestra interpretación también, ya que concuerda mejor con nuestra sección 3 del capítulo III. Si decimos "país" en lugar de "país colectivo", es para abreviar.

Lo verdaderamente importante de este modelo resulta de haber asignado una tasa de plusvalía mayor al país pobre colectivo, B. Parece inverosímil, pero cierto. No obstante las críticas feroces, nos parece muy digna de análisis cuidadoso su contestación, misma que desarrollaremos después de presentar el modelo.

Pais	k	c	v	p	Valor c+v+p	g'	g	Precio de Prod. c+v+g	Comp. Org.
A	240	50	100	20	170		80	230	140/100
B	120	50	20	100	170	33 1/3%	40	110	100/20
	360	100	120	120	340		120	340	

Emmanuel supuso que el país A adelantado tiene un costo de la mano de obra cinco veces mayor que en B, tomando en cuenta una mayor intensidad de trabajo. El meollo de su planteamiento estriba en que la tasa de plusvalía en B (5) es mayor que la de A (1/5), lo cual no refleja el pensar ni de Marx ni de la mayor parte de los Marxistas. ¿Cómo es posible que Emmanuel cometiera un "error" aparente tan craso? Veamos lo que en general dicen los Marxistas y lo que responde Emmanuel. Antes de comenzar la tarea, conviene agregar que si no fuera porque el autor asignara una tasa de plusvalía mayor al país pobre, B, la transferencia neta de valor hubiera ocurrido del país rico, A, al país pobre, o sea, los precios relativos de producción hubieran favorecido a B. Es decir, debido a que la tasa de plusvalía en B es superior a la del país rico (A), en el ejemplo numérico de Emmanuel se origina una transferencia de valor de B hacia A que es mayor que la transferencia contraria de A a B resultante de la composición orgánica del capital más elevada en B. El resultado es una transferencia de 60 unidades de valor del país pobre al país rico. Todo gira en torno de cuál conjunto de países debe ser asignado la tasa de plusvalía mayor, ¿los ricos o los pobres? Si contestamos que los ricos, e igualamos las composiciones orgánicas medias en ambos conjuntos de países, ¿es razonable esperar una transferencia de valor de los países ricos a los países pobres? Para ciertas empresas productivas de ciertos productos, indudablemente resulta plausible este resultado, pero no parece muy aceptable para el conjunto en promedio, sobre todo al recordar una cierta tendencia histórica-empírica de los términos de intercambio de los productos exportados por los países pobres. Algunos, incluyendo a nosotros, podrían cuestionar la noción de una tendencia global de igualarse las composiciones orgánicas del capital entre países ricos y países pobres, siempre pensando en promedios. Entonces, entre ellos habría los que dicen que la transferencia hacia los países ricos causada por una composición orgánica superior a la de los pobres normalmente sería mayor que la transferencia de valor hacia los países pobres originada por una tasa de plusvalía mayor en los países ricos.

Pero, ésta no es la explicación de Emmanuel ni puede ser la nuestra como veremos. ¿Por cuál razón lógica debe ser la primera transferencia en una dirección mayor que la segunda en la dirección contraria? Si no hay una explicación teóricamente aceptable, habría una indeterminación intrínseca en los precios de producción relativos, lo cual para los proponentes de los costos comparativos con el establecimiento del precio relativo entre los límites de estos costos por las fuerzas de la oferta y la demanda, de todas maneras sería cierta.

Pero independientemente de los movimientos en el tiempo de los términos de intercambio, que frecuentemente reflejan cambios en los precios de mercancías debido a fluctuaciones en la demanda y la oferta, el eje de gravitación -el precio de producción en equilibrio- en torno al cual fluctúa el índice de precio de mercado, tendría una magnitud en un conjunto de países relativa a otro conjunto de acuerdo con las magnitudes relativas de sus composiciones orgánicas de capital, por un lado, y de sus tasas de plusvalía, por otro, y estas magnitudes relativas determinarían la dirección de la transferencia neta de valor. Emmanuel pensó haber explicado teóricamente la transferencia en promedio de los países pobres a los ricos. Veamos el planteamiento, las críticas y las contracríticas.

Primero, presentaremos un modelo que reflejaría el pensar de algunos Marxistas, quizás entre ellos, el de Marini. Esta posición destacaría que en los países pobres en promedio sus actividades económicas de exportación, en cuanto a su composición orgánica del capital, comparan favorablemente con las de los países ricos. Dirían que esta afirmación es verdadera para las ramas exportadoras de productos agrícolas y de minerales, pero aun para sus ramas exportadoras de manufacturas, donde, según el pensamiento, la competencia feroz y las tecnologías exigen procesos de producción avanzados. Esta posición se plasma en el modelo mediante la igualación de las composiciones orgánicas y no deja de tener cierto apoyo empírico. Por ejemplo, indudablemente las técnicas de explotación del petróleo del Medio Oriente y del cobre chileno en Chuquicamata son tan avanzadas como las más modernas explotaciones de Norteamérica. Lo mismo puede ser cierto para algunas manufacturas aisladas. Pero, nuestra experiencia señala que en general en las manufacturas la ventaja comparativa aun depende en gran parte de salarios más bajos y no tanto de la tecnología de punta. Por ejemplo, esto todavía nos parece haber sido el caso de los automóviles, aunque esta situación está cambiando rápidamente en países como México con la apertura. También, sería el caso para ciertos productos agrícolas comunes a los países pobres y los países ricos, v.gr., los jitomates y los cítricos. En fin, aun aceptamos que la composición orgánica del capital en los países ricos para los productos exportados es mayor en promedio que la de los países pobres. No obstante esta afirmación, el modelo nos parece útil para destacar el efecto aislado de una tasa de plusvalía mayor asignada a los países pobres. Después, entraremos en la discusión de la aceptabilidad o no de esta asignación.

País	k	c	v	p	Valor c+v+p	g'	g	Precio de Prod. c+v+g	Comp. Org.
A	1000	50	100	20	170		100	250	9
B	200	50	20	100	170	10%	20	90	9
	1200	100	120	120	340		120	340	

Composición orgánica: A, $(1000-100)/100=9$ B, $(200-20)/20=9$

Tasa de plusvalía: A, $20/100=0.2$ B, $100/20=5$

Debido a la tasa de plusvalía mayor en el país pobre, se observará que en lugar de cambiar una unidad de A por una unidad de B, se cambia 1 unidad de A por 250/90 unidades de B, en términos de los precios de producción, lo cual implica una transferencia de 80 unidades de valor al comerciar el producto colectivo de A por el de B. Es evidente que, con composiciones orgánicas de capital iguales, la transferencia hubiera sido de los países ricos a los pobres si la tasa de plusvalía media hubiera sido mayor en los países ricos, A. Entonces, ¿dónde está la falla en el esquema de los precios de producción? ¿Dónde se encuentra la mayor tasa de plusvalía? ¿En los países capitalistas adelantados o en los atrasados?

Para contestar estas preguntas, hay puentes intermedios que construyó Emmanuel y que son: el salario, variable independiente del sistema, el concepto de la reducción de trabajos simples nacionales a trabajo simple internacional para compatibilizar los valores y precios de producción en los países "ricos" con los de los países "pobres" y aun el problema de la periodicidad del capitalismo en cuanto al mecanismo regulador de los intercambios. Algunos dirían que en una primera etapa el valor de cambio constituía el regulador y en la siguiente han sido los precios de producción.

En primer lugar, y con un desarrollo sostenido a través de varios capítulos, Emmanuel definitivamente asienta que el salario constituye una variable independiente

de su sistema y de que no son los precios relativos los que repercuten sobre los salarios sino que son las diferencias en los salarios los que repercuten sobre los precios.¹⁶ Aquí está hablando de los precios de producción y, de ninguna manera de los valores ni tampoco de los precios de mercado. "... la mayoría de los economistas ortodoxos de los países occidentales (han seguido la doctrina de que los precios de exportación determinan los niveles de salarios). En cuanto a los economistas marxistas, una cierta inhibición parece impedirles aventurarse en un terreno que Marx no tuvo tiempo de explorar: el comercio exterior. Se atienen a la abc de la economía política marxista y clásica que excluye toda influencia del nivel general de los salarios sobre los valores, olvidando un poco que no se trata de valores sino de precios de producción y que Marx y los clásicos admitían que aún en el interior de la nación las fluctuaciones de los salarios influyen sobre los precios de equilibrio."¹⁷

Ahora bien, quizás la elección de la palabra "independiente" como calificativa de "variable" haya sido desafortunada ya que se volvió el blanco de mucha crítica al sistema de intercambio desigual de Emmanuel. Por cierto, el apéndice de la "Respuesta a C. Bettelheim", trata de corregir la impresión de variable independiente equivalente a variable exógena, ajena al desarrollo desigual de las fuerzas productivas y al marco cambiante de las relaciones sociales de producción. "Agregaré únicamente que 'variable independiente' no significa ni variable indeterminada ni variable exógena, sino variable predeterminada. Es lo que Marx expresa cuando dice que a pesar de las determinaciones anteriores (históricas) de la valoración de la fuerza de trabajo, 'en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo'."¹⁸ En seguida, el autor hace ver que "Bettelheim no parece rechazar ... que a cada instante la diferencia existente de los salarios puede determinar los precios relativos reguladores (de equilibrio)". Lo que él rechaza es la aparente ausencia en Emmanuel de una vinculación de los salarios como variable predeterminada con el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero, de la siguiente cita comprendemos que la cita carece de fundamento. "El nivel del salario determina la ganancia, pero al acumularse esta última hace progresar la técnica y aumentar la productividad, lo que crea poco a poco las condiciones históricas y sociales de una transformación del hombre, de un cambio en sus necesidades. Lo que comprende un alza del valor de su fuerza de trabajo y, por tanto, del salario."¹⁹ En realidad, la idea de que el salario determina la ganancia puede interpretarse en el sentido de que la diferencia de salarios (diferencia de las tasas de plusvalía) determina los precios de producción, mecanismo a través del cual se realiza la percuación de la ganancia. Claro que esta afirmación simplificada supone composiciones orgánicas del capital iguales. Sin embargo, ya que los salarios constituyen una variable predeterminada en un momento dado y no independiente en el sentido exógeno, la crítica que se le ha hecho a Emmanuel acusándolo de no vincular los salarios con la composición orgánica nos parece infundada, siempre cuando se entiende que el salario está relativamente fijo en cada instante histórico. A la larga, habrá una interdependencia entre los salarios y la composición orgánica, aunque Emmanuel más bien expresa una dependencia de la composición orgánica de los salarios, "... el nivel de los salarios actúa directamente -es decir, por el simple funcionamiento de la ley del valor- sobre los factores económicos determinando la necesidad de una intensificación de la composición orgánica del capital e induciendo las inversiones por la ampliación del mercado".²⁰

Dos excepciones destacadas a la afirmación de Emmanuel de que para la mayoría de los economistas ortodoxos los salarios dependen de los precios de exportación son Arthur Lewis y Myrdal. En ambos autores, la prácticamente ilimitada oferta de la mano de obra de los sectores de subsistencia donde la productividad es bajísima determina el nivel de salarios en general en el país atrasado, el nivel de los precios de exportación, el deterioro de éstos en comparación con los de los productos exportados de los países avanzados y, por tanto, la transferencia de beneficios a estos

últimos países. 'Tenemos aquí la clave del problema para saber por qué el producto tropical es tan barato... La razón estriba en que los salarios del azúcar están ligados al hecho de que los sectores de autosubsistencia de las economías tropicales están capacitados para proporcionar a la industria del azúcar todos los trabajadores que necesite a salarios que son bajos porque la producción per cápita de alimento tropical es baja. A pesar de lo productiva que pueda llegar a ser la industria azucarera, el beneficio afluye a los compradores en la forma de precios más bajos. (Sin contar a los capitalistas que invierten en el azúcar puesto que sus ganancias no están determinadas por la productividad de la rama azucarera, sino por la tasa de ganancia general del capital)¹²¹ Por su parte Myrdal sentencia: 'Por todo el tiempo que no haya escasez de mano de obra -a un precio que sólo sobrepasa por un margen convencional el mínimo vital- el beneficio de las alzas de productividad de la mano de obra tenderá a ser transferido a los países industriales importadores, mientras que toda alza de productividad similar en los países desarrollados estará enteramente reservada a aumentar las remuneraciones de sus factores de producción.¹²² ¿Las citas indicarian que con un control eficiente de la población se puede llegar a una escasez que aumentaría la remuneración de la mano de obra? De ninguna manera. Se tendría que controlar la población simultáneamente en los múltiples países pobres productores de productos primarios y manufacturas relativamente intensivas en mano de obra. Pero aun así, si uno cree en la perecuación de las ganancias, esta depende no sólo de los salarios de los países pobres sino de la relatividad de estos salarios y los de los países ricos y, por tanto, de sus tasas de plusvalía respectivas, así como de sus magnitudes de capital avanzadas.

Ahora bien, llevada la discusión hasta este punto, surge una duda molesta pero que no tiene por qué invalidar el concepto del salario como variable predeterminada social e históricamente, salario medio que obviamente es cambiante pero en un momento dado es fijo. Emmanuel admite que a largo plazo la composición orgánica del capital se ve influida por el nivel de los salarios. En otra parte de su obra, igual que Marx en su capítulo sobre "Las Diferencias Nacionales del Salario", también acepta que el valor de la fuerza del trabajo depende no sólo de las condiciones históricas y sociales sino de la productividad del trabajo, productividad que se enlaza directamente con la composición orgánica y, por tanto, con esa categoría tan amplia y tan poca precisa que gusta emplear Bettelheim llamada el desarrollo de las fuerzas productivas. Entonces, a largo plazo vemos que hay una relación estrecha entre el salario medio y la composición orgánica media. Por otro lado, al principio de este capítulo, una cita de Emmanuel señala que el precio de producción, el que también llama el precio de equilibrio, es un eje de oscilación o gravitación que sólo tendencialmente se alcanza a largo plazo por medio de la fluctuación del precio de mercado debida a las fuerzas de la oferta y la demanda. Más importante aún, la misma perecuación de las ganancias con base en el supuesto de la igualación de las tasas de ganancia mediante la movilidad del capital, es una tendencia. ¿Implicaría esto que no se puede separar el efecto de las composiciones orgánicas sobre los precios de producción del efecto de las diferencias de salarios (por tanto, las diferencias de las tasas de plusvalía) sobre estos mismos precios de producción? Parecería que no, si fuera certera esta interpretación del concepto del precio de producción como una tendencia debido a que la perecuación de las ganancias también es una tendencia, una tendencia a largo plazo, semejante al concepto de la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia. Esta conclusión le crearía un par de problemas a Emmanuel. En primer lugar, no podría aislar su concepto del intercambio desigual en el sentido "propio" del comercial internacional (el causado por la diferencia de las tasas de plusvalía) de la transferencia causada por la diferencia de las composiciones orgánicas del capital que resulta no sólo entre países sino entre sectores al interior de un solo país, y que, desde este punto de vista, no constituye para él un intercambio desigual en sentido estricto. Este problema, sin embargo, no

nos sería grave, en vista de que consideramos el intercambio desigual causado por la diferencia de las composiciones orgánicas tan propio al comercio exterior como el causado por la diferencia de las tasas de plusvalía entre países, aunque, desde luego, la primera causa del intercambio desigual no se limita al ámbito internacional sino que surge también intersectorialmente en el interior de un solo país.

El segundo problema es crucial ya que si el precio de producción como precio de equilibrio es sólo tendencial debido a que la igualación de las tasas de ganancia también es tendencial a largo plazo, o sea, que la conformación del mismo precio de producción se realiza sólo a largo plazo, entonces la interdependencia a largo plazo del salario medio y la composición orgánica media del capital minaría el concepto del salario como variable predeterminada e independiente y se perdería la importancia relativa que Emmanuel le asigna al salario en su sistema. Pero, la percuación de las ganancias como condición necesaria y suficiente para la conformación del precio de producción en un momento dado, sólo puede constatarse empíricamente. Al respecto, Emmanuel comenta que "la percuación no significa en modo alguno que la tasa de ganancia sea siempre la misma. ... Un elemento exógeno y agregado, como una prima de riesgo añadida, por ejemplo, a las ganancias del capital en los países en vías del desarrollo, no impide la percuación. Si la prima de riesgo en Brasil es $+1/2$ en relación con los Estados Unidos, y la tasa de ganancia de este último país es de 10%, la percuación se produce en el momento en que la tasa de ganancia alcanza el 15%. A 16% los capitales deben moverse de Estados Unidos a Brasil y a 14% deben llevarse de Brasil a Estados Unidos".²³ Sin embargo, Emmanuel señala que algunos Marxistas rechazan la posibilidad de la formación de precios de producción internacionales "si no hay tasa de ganancia internacional rigurosamente uniforme".²⁴ Por otra parte, citando a un escrito cubano colectivo y anónimo, Emmanuel pretende recibir apoyo para su tesis de la suficiente percuación de las tasas de ganancia internacionales: "La mayor prueba de que la tasa de ganancia en los países debilmente desarrollados no es particularmente elevada, la constituye la inversión en los países desarrollados de una buena parte de los capitales pertenecientes a los burgueses nacionales de los países atrasados."²⁵ A propósito de la afirmación de la percuación de las tasas medias de ganancia, ella no invalida la proposición de Sweezy en el sentido de que la decisión de la inversión no obedece a la tasa media de ganancia sino a la tasa marginal de ganancia, o sea, la expectativa de la ganancia al invertir una unidad monetaria adicional de capital.

El argumento anterior nos parece bastante convincente. Si resulta válido, entonces, en un momento dado existe la conformación del precio de producción y, a corto plazo, el salario predeterminado estará fijo y relativamente libre de las influencias mutuas respecto a la composición orgánica del capital. En esta perspectiva, la diferencia de salarios cobraría su importancia para explicar una forma de intercambio desigual, separando su efecto a corto plazo del de la diferencia entre las composiciones orgánicas.

La segunda pregunta reclama una indagación cuidadosa. ¿Dónde se encuentra la mayor tasa de plusvalía? ¿En los países capitalistas adelantados o en los atrasados? Como ya se había señalado, la mayor parte de los Marxistas -además del mismo Marx- no solamente asigna una composición orgánica media del capital mayor a los países adelantados sino que también les asigna una tasa media de plusvalía mayor. Pero vimos también que siempre cuando aceptamos la premisa de la percuación internacional de la tasa de ganancia, con ambas categorías mayores en los países "ricos" que en los países "pobres", habrá una indeterminación en cuanto a la dirección de la transferencia de valor. No nos parece satisfactorio "resolver" el problema de la indeterminación con el artificio de decir que el flujo positivo de valor hacia el conjunto de países ricos debido a su mayor composición orgánica media siempre sobrecompensa la salida de valor hacia el conjunto de los países pobres debida a la tasa media de plusvalía mayor en los países avanzados.

Finalmente, también habíamos aceptado que, por ser los precios relativos de producción un eje de gravitación en torno del cual giran los precios relativos de mercado, el deterioro de los términos de intercambio tendría una relación directa con esos precios de producción. De esta manera, teóricamente esperaríamos una transferencia de valor del conjunto de los países pobres hacia los avanzados y no dentro de los azares de la indeterminación apuntada como una respuesta a condiciones estructurales más permanentes. Pero esto requeriría que la tasa de plusvalía media fuese superior en el conjunto de los países pobres. ¿Es posible? Emmanuel piensa que sí, pero sólo después de reducir a horas simples internacionales el valor medio necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo en ambos conjuntos de países. Veamos primero cuáles son las premisas de Marx y la mayoría de los Marxistas.

Para iniciar la discusión, Emmanuel expresa que pocos Marxistas aceptan la noción de intercambios desiguales sistemáticos. "De una manera general y en conjunto, los economistas Marxistas no han podido resolver la contradicción aparente entre un deterioro secular de los términos de intercambio y la ley del valor-trabajo que, en el marco de sus hipótesis fundamentales, no admite más desigualdades que las accidentales."²⁵ Sin embargo, existen atisbos de la aceptación del intercambio desigual en Marx mismo, por ejemplo, cuando Marx expresa que un país "puede entregar más trabajo materializado en especie del que recibe...", o cuando dice que "el país favorecido recupera más trabajo a cambio de menos trabajo, aunque esta diferencia, este exceso es embolsado, como en cualquier intercambio entre el trabajo y el capital, por una cierta clase".²⁷

Finalmente, en una cita que Emmanuel hace de Marx, se aprecia claramente no sólo el intercambio desigual de valores sino también la noción de la explotación de un país pobre por un país rico: "...tres jornadas de trabajo de un país pueden intercambiarse por una sola jornada de cualquier otro... En ese caso, el país rico explota al país pobre, aun si este último gana con el intercambio".²⁸

Por añadidura, con bastante claridad acepta Marx la premisa de la perecuación de las ganancias y la noción de tasas de plusvalía diferentes entre países. "Cuando se trata de comparar las cuotas de ganancia de dos países distintos ... la misma cuota de ganancia expresa en la mayoría de los casos distintas cuotas de plusvalía."²⁹ Luego, Emmanuel presenta un esquema de Marx tomado del capítulo VIII, libro III, con respecto al cual advierte que "curiosamente es Asia la que tiene la tasa de plusvalía más baja, 25%, contra 100% para Europa".³⁰

$$\text{Europa } 84c + 16v + 16p = 116$$

$$\text{Asia } 16c + 84v + 21p = 121$$

Se observará que la composición orgánica de Europa, 84/16, es mayor que la de Asia, 16/84, tal como se esperaría.

Por lo que se refiere a la tasa de plusvalía superior en Europa, nosotros pensamos que no fue tan "curiosamente" asignada a este continente ya que es indudable que para Marx la tasa de plusvalía es más elevada en los países desarrollados, debido a su mayor productividad.³¹

Si completamos el esquema anterior para formar los precios de producción, se obtiene lo siguiente:

Pais	c	v	p	c+v+p	g'	g	c+v+g
Europa	84	16	16	116		18.5	118.5
Asia	16	84	21	121	18.5%	18.5	118.5
	100	100	37	237		37.0	237.0

Pese a la transferencia de valor hacia Asia causada por la tasa de plusvalía superior en Europa, en términos netos hubo una transferencia hacia Europa de Asia debida al efecto proporcionalmente mayor de la superioridad de la composición orgánica media en Europa. Es decir, la diferencia de composiciones orgánicas favorable a Europa sobrecompensó la pérdida de valor originada por su mayor tasa de plusvalía. ¿Estaría diciendo Marx que esta situación de un balance neto de transferencia de valor hacia los países avanzados es normal? ¿Habrá pensado Marx en que si Asia lograra una acumulación de capital y avances tecnológicos suficientes para poder igualar su composición orgánica a la de Europa, el primer continente estaría recibiendo una transferencia de valor siempre cuando la tasa de plusvalía de Asia permaneciera inferior a la de Europa? Sin embargo, a la larga, como habíamos visto, igual como el salario influye en la composición orgánica del capital, también la composición orgánica influye sobre la tasa de plusvalía, tendiendo a elevarla vía aumentos en la productividad. La lógica nos conduciría a afirmar que con una igualación de las composiciones orgánicas, se tendería a igualar las tasas de plusvalía, aunque quizás con un rezago en los salarios diferenciales precisamente debido a las condiciones socio-económicas que resisten los cambios. De este modo, con composiciones orgánicas medias del capital iguales, efectivamente habría una transferencia hacia Asia pero con una tendencia a disminuir cuando por fin se igualaran las tasas medias de plusvalía. En este momento, los precios de producción se igualarían a los valores y cesaría el intercambio desigual.

Finalmente, ¿previó Marx la posibilidad de la indeterminación de la dirección de la transferencia de valor que analizamos? Con respecto a esta última pregunta, tenemos nuestras dudas. En cualquier caso, Emmanuel como vimos, negaría la posibilidad de transferencias hacia los países pobres por motivo de una tasa media de plusvalía comparativamente mayor en los países ricos. De nuevo diría que la tendencia "secular" del deterioro de los términos de intercambio de los países pobres debe tener su contrapartida estructural en los precios de producción también desfavorables para los países atrasados. En términos de horas internacionales simples, afirmaría Emmanuel que la tasa de plusvalía debe ser mayor en los países pobres. Lógicamente tendría que decir que Marx en su esquema -igual que otros Marxistas- metodológicamente no había realizado la reducción de horas simples asiáticas y de horas simples europeas a horas simples internacionales, por lo que se refiere a la recomposición de la fuerza de trabajo. ¿Sería cierto lo que insinúa Emmanuel? Veamos su argumentación más de cerca en torno a la crítica que le hace Bettelheim. Citando a Marx, Bettelheim también llega a la conclusión de que "mientras más se desarrollan las fuerzas productivas, más explotados son los proletarios, es decir, más se acrecienta la relación del sobretrabajo al trabajo necesario. Es ésta una de las leyes fundamentales del modo de producción capitalista, (recíprocamente, claro está, esto significa que, a pesar de sus bajos salarios, los trabajadores de los países débilmente desarrollados son menos explotados que aquellos de los países desarrollados, y por lo tanto dominantes)".³² Luego, en la nota 24 a que se refiere en la cita anterior, Bettelheim añade: "La tasa de explotación de los trabajadores tiende necesariamente a acrecentarse cuando se desarrollen las fuerzas productivas, ya que las transformaciones técnicas ligadas a la acumulación del capital, implican precisamente el acrecentamiento de la plusvalía relativa".

Una de las consecuencias lógicas de las aseveraciones de Bettelheim es la siguiente: "Es esta intensa explotación del proletariado de los países industriales lo que proporciona la principal explicación a la extrema concentración de las inversiones internacionales de capitales precisamente en los países industriales."³³ Si bien es cierto que la tasa de ganancia potencial fortalecida por una alta tasa de plusvalía es esencial, cabe recordar que de nada sirve si la plusvalía, traducida en ganancia, no se realiza. Su realización depende del mercado y éste de salarios suficientes junto con el consumo netamente improductivo. A esa realización se refiere Emmanuel cuando

responde que "no siendo el problema primordial del capitalismo el producir sino vender, los capitales se llevan hacia los países y las regiones de mercados vastos y de mercados de expansión, por lo tanto, de alto nivel de vida de los habitantes, más que hacia los países y las regiones de débil costo de producción. Se llevan pues hacia los países de altos salarios. Esto es valadero no sólo para el flujo de capitales extranjeros, sino también para el poco excedente que se forma localmente (en los países pobres)".³⁴

Pero, regresemos al meollo de la discusión, la cuestión en dónde se ubica la tasa de plusvalía mayor. En principio, y solamente tomando en cuenta las horas simples nacionales en un análisis de un único país, Emmanuel nos dice que "... el desarrollo de las fuerzas productivas ejerce per se y permaneciendo las demás cosas iguales una presión de baja sobre el salario. Pero falta probar que las demás cosas son efectivamente iguales, es decir, que otros factores, y especialmente la lucha sindical no vienen a sobrecompensar esta presión".³⁵ Cuando Emmanuel habla de "una presión de baja sobre el salario", en realidad está pensando en una presión a la baja de la relación salarios/plusvalía, o sea, en un aumento de la tasa de plusvalía, pero un aumento que se ve frustrado por la fuerza compensadora de la lucha sindical.

Sin embargo, el argumento de la lucha sindical no constituye el elemento fundamental de su crítica a Bettelheim. En el apéndice intitolado "Disparidad de los Salarios", correspondiente al inciso con el encabezado "La Paradoja de Bettelheim", se desarrolla el concepto de la reducción a horas simples internacionales, cuya ausencia en Bettelheim y en el mismo esquema de Marx es lo que les conduce a ubicar, erróneamente según Emmanuel, la mayor tasa de plusvalía en el país "rico" y no en el "pobre". Esta crítica de Emmanuel no excluye, como veremos, que este autor acepte que la productividad relativamente mayor en el país rico en comparación con la del país pobre, en términos de los "valores nacionales" correspondientes a cada país, se asociara a una tasa de plusvalía relativamente mayor en el país avanzado. Para señalarlo con mas claridad, de acuerdo con la tesis de Emmanuel, si contabilizáramos el valor del producto en cada país estrictamente con sus horas simples nacionales respectivas, efectivamente tendríamos por resultado que la tasa de plusvalía es mayor en el país avanzado, pero la comparación sería espuria ya que cualquier comparación requiere primero de la reducción de horas simples "nacionales" a horas simples "internacionales". Veamos extensamente lo que afirma Emmanuel:

"¿Son los asalariados de los países desarrollados más explotados que los de los países subdesarrollados? El razonamiento de Charles Bettelheim y de aquellos a quienes parece seducir esa 'paradoja' se desenvuelve más o menos de la siguiente forma: se llama explotación a la apropiación de la plusvalía. Siendo la plusvalía la diferencia entre el tiempo proporcionado por el obrero y el tiempo de trabajo necesario para producir los bienes que consume, el grado de explotación no es otra cosa que la tasa de plusvalía, es decir, la relación entre el tiempo de trabajo total y el tiempo de trabajo 'necesario'. Ahora bien, el tiempo de trabajo total es el mismo en todas partes, sea o no desarrollado el país considerado. La jornada de ocho horas es el único progreso humano que es prácticamente universal. Por lo tanto, si existe diferencia de explotación, no puede consistir más que en una diferencia del tiempo 'necesario'.

Pero el tiempo **necesario** es más largo en los países subdesarrollados que en los países desarrollados y eso no sólo para producir una unidad de cualquier bien de consumo obrero, sino aun para producir el conjunto completo de esos bienes, aunque la cantidad consumida por el obrero de los países avanzados sea considerablemente superior a la que es consumida por el obrero de los países pobres. Reduzcamos todos los bienes de consumo obrero de una y otra parte a uno solo, por ejemplo, la harina. El obrero norteamericano consumiría entonces veinte kilogramos de harina al día, mientras que el obrero de un país africano solo consumiría un kilogramo. Pero en las condiciones de baja productividad, que son las del país africano, hace falta más tiempo de trabajo para producir un kilogramo de harina del que se necesita en Los Estados

Unidos para producir veinte. Por consecuencia, la tasa de plusvalía es más baja y el obrero del país subdesarrollado considerado es menos explotado que su homólogo en los Estados Unidos".³⁶ (Disparidad de los Salarios, Op. Cit., pp.419-20). Así termina el pensamiento de C. Bettelheim según la interpretación de Emmanuel. Nos parece un buen resumen.

En la siguiente página, Emmanuel precisa las consecuencias de la lógica de Bettelheim en cuanto a la dirección que tomaría la transferencia del valor debido al intercambio desigual.

"La hipótesis fundamental de El Intercambio Desigual es la tendencia a la pericucación de la tasa de ganancia mundial. O bien se admite esta hipótesis o bien se la rechaza... si la admitimos y quedamos convencidos... de que la tasa de plusvalía es menor en los países subdesarrollados que en los otros, es preciso ser lógico y admitir también que esta pericucación no podrá hacerse más que por una transferencia de plusvalía de los segundos (los países desarrollados) a los primeros (los subdesarrollados). Esa transferencia no puede ser transmitida más que por los precios. Serían, pues, los países subdesarrollados los que explotarían, por los precios, a los países desarrollados."

Y un poco adelante: "Sin embargo, el razonamiento basado en la relación entre el tiempo necesario y el tiempo total parecería irreprochable y no se puede negar que la productividad en los países subdesarrollados sea tan baja que deban existir casos en los que el tiempo necesario para producir la canasta de bienes del obrero sea efectivamente mayor que el que se precisa para producir la canasta de bienes de los obreros de los países desarrollados, aun si esta segunda canasta de bienes es diez o veinte veces más grande que la primera. ¿Cómo se han podido sacar consecuencias tan extravagantes de un razonamiento aparentemente correcto? ¿En dónde se esconde el error?

"El error consiste en calcular el tiempo necesario del obrero sobre la base del valor individual en vez del valor social de los bienes de su subsistencia. Si para producir un kilo de harina, de frijoles o de patatas, se precisan ocho horas en África y veinte minutos en Europa o en Estados Unidos, el valor de esos bienes no es 24 veces más elevado ahí que aquí (aun cuando el precio sea el mismo o aun menor allá que aquí, y aunque la calidad sea la misma o aun inferior allá que aquí). El tiempo necesario del obrero no está determinado por el valor individual de los bienes de su subsistencia en tal empresa o en tal localidad, sino por su valor social en el conjunto del sistema considerado.

"En el marco de la economía mundial, el único valor que entra en línea de cuenta, para medir el tiempo necesario es el valor social (mundial) y no el valor individual (nacional) de los bienes representados por el salario. Si el obrero africano sólo alcanza el equivalente de un kilo de harina mientras el obrero norteamericano alcanza veinte, la tasa de plusvalía y en consecuencia la tasa de explotación del primero es varias veces superior a la tasa de explotación del segundo."³⁸

Tal como habíamos indicado anteriormente, el mello del problema para la adecuada pericucación de las ganancias, obteniéndose precios de producción verdaderamente comparables entre grupos diferentes de países (los "ricos" versus los "pobres" en el caso de Emmanuel) depende, antes que nada, de la reducción de las horas simples de cada grupo a una medida uniforme de horas simples internacionales. Resulta obvio que con una reducción tal se pueden comparar dos países o dos grupos de países. Está claro que esta conceptualización constituye una construcción mental abstracta que no admite ninguna posibilidad de cálculos empíricos pero que representa una realidad subyacente.

Si reunimos los datos que Emmanuel utilizó en las citas para ejemplificar su análisis, tendremos lo siguiente:

	Tiempo necesario por Kg. de Harina	Consumo del Obrero	Horas Ne- cesarias	Jornada	Tasa de Plusvalía
Africa	8 horas/kg.	1 kg.	8 horas	8	0
E.U.	1/3 hora/kg.	20 kgs.	20/3 horas	8	1/5

Es evidente que por no haber sido mejor escogido, el ejemplo no le ayuda bien a Emmanuel a relucir una cierta realidad, pero lo importante es el concepto que el autor quiere destacar. Pongamos un ejemplo más creíble.

	Tiempo Necesario por Kg. de Harina	Consumo del Obrero	Horas Ne- cesarias	Jornada	Tasa de Plusvalía
Africa	4 horas/kg.	1 kg.	4 horas	8	1
E.U.	1/6 hora/kg.	18 kgs.	3 horas	8	5/3

Las horas necesarias y la tasa de plusvalía en Africa se expresan en términos de horas simples africanas. Los mismos conceptos en los Estados Unidos se expresan en horas simples correspondientes a este país. La comparación de las tasas de plusvalía mediante el uso de horas simples, por un lado de Africa y por otro de Estados Unidos, da por resultado una tasa de plusvalía mayor en Estados Unidos, tal como siempre se ha afirmado teóricamente. Pero, la comparación no es legítima, nos enseña Emmanuel, porque precisa reducir las horas simples "nacionales" a horas simples "mundiales" para la reproducción del trabajo. Es decir, una hora simple estadounidense es trabajo complejo en comparación con una hora simple africana. La hora simple estadounidense, por tanto, es un múltiplo de la hora simple africana. Para simplificar, supongamos que la hora simple africana coincide con la hora simple mundial para la reposición de la fuerza de trabajo, una simplificación didáctica mas no real, pero no detrae de la lógica de la conclusión. Entonces, el consumo necesario del obrero norteamericano de una canasta de bienes equivalente a 18 kilos de harina y que requiere de 3 horas simples estadounidenses para producirlos, requeriría, digamos de 5 horas simples mundiales. De esta manera, la tasa de plusvalía en términos de horas simples mundiales sería igual a 3/5 en los Estados Unidos contra 1 en Africa, o sea con la reducción, la tasa de plusvalía en Africa sería más elevada que la de los Estados Unidos. Esto, de acuerdo a lo que concluyó Emmanuel, implicaría que habría una transferencia de Africa a los Estados Unidos.

En resumen, lo que tendríamos antes y después de la reducción a horas simples internacionales es:

Trabajo Ne- cesario	Plusvalía	Total	
4	4	8	Horas simples de Africa (equivalentes a horas simples internacionales).
3	5	8	Horas simples de E.U.
5	3	8	Horas de E.U. convertidas a horas simples internacionales.

Suponiendo que C, el capital constante absorbido en un ciclo, es igual a 6, tanto en Africa como en los Estados Unidos, el esquema de los precios de producción sería:

Región	c	v	p	c+v+p	q'	q'(c+v)	c+v+q
Africa	6	4	4	14		10/3	13 1/3
E.U.	6	5	3	14	(1/3)	11/3	14 2/3
	12	9	7	28		7	28

Efectivamente, se observa que Africa transfiere valor a los Estados Unidos con la reducción a horas simples internacionales, pese al absurdo de darle una composición orgánica del capital superior.

Pero, debemos hacernos una pregunta molesta. ¿Por qué se realiza la reducción de horas simples nacionales a horas simples internacionales sólo con la parte del producto correspondiente al trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo? Nosotros, en la sección 3 del capítulo III, aplicamos la reducción al valor/unidad del producto de cada país para conformar el valor medio internacional por unidad. Era una reducción global de las tres partes constituyentes del valor total por unidad: el capital constante, el capital variable y la plusvalía. Si 3 horas simples de Estados Unidos son equivalentes a 5 horas simples mundiales para la reproducción de la fuerza de trabajo en este país, Emmanuel nos dice que puesto que la jornada de trabajo sigue siendo de 8 horas, la plusvalía generada en realidad sería de 3 horas. Pero, las 8 horas simples estadounidenses de trabajo vivo requeridas para producir, digamos, un televisor no son las mismas 8 horas simples africanas para producir una unidad de cocoa. Nos parece que en esto consiste el error lógico de Emmanuel. Las 3 horas simples de trabajo necesario de los Estados Unidos, equivalentes a 5 horas simples mundiales, implican que 1 hora simple de E.U. es equivalente a 5/3 horas simples internacionales, fracción que sirve para la conversión, no sólo del capital variable, sino de la plusvalía y del capital constante, si es que éste último se ha producido en los Estados Unidos.

Entonces, en términos de horas simples internacionales, aplicadas a c.v.p, tenemos:

Africa	$\frac{c}{6}$	$\frac{v}{4}$	$\frac{p}{4}$	$\frac{c+v+p}{14}$	$\frac{q'}{(37/75)}$	$\frac{q'(c+v)}{74/15}$	$\frac{c+v+q}{14 \ 14/15}$
E.U.	$\frac{10}{16}$	$\frac{5}{9}$	$\frac{25/3}{12 \ 1/3}$	$\frac{23 \ 1/3}{37 \ 1/3}$		$\frac{111/15}{12 \ 1/3}$	$\frac{22 \ 6/15}{37 \ 1/3}$

Se observará que el capital variable de 5 ya sufrió la reducción a horas simples internacionales, de manera que su valor queda igual al valor presentado en el esquema anterior. También se puede constatar que, con la reducción, la tasa de plusvalía revierte al valor que tenía cuando se calculó con base en las horas simples estadounidenses, o sea, $p/v = (25/3)/5 = 5/3$.

Por lo tanto, nos vemos forzados a concluir que la tasa de plusvalía comparativamente mayor en los Estados Unidos determina una transferencia neta de valor hacia Africa, pese a la transferencia inversa hacia los Estados Unidos debido a que este país tiene asimismo la composición orgánica del capital más elevada. De nuevo, estamos en la situación incómoda de la indeterminación de la dirección de la transferencia neta ya que esta dirección depende de las magnitudes relativas de las diferencias de tasas de plusvalía versus las diferencias de las composiciones orgánicas medias.

Sólo queda mencionar que todo el análisis anterior de Emmanuel y los comentarios nuestros suponen que se le paga a la fuerza de trabajo su justo valor tanto antes como después de la reducción a horas simples internacionales. Por lo tanto, se excluye el fenómeno de la desvalorización del trabajo, común a las crisis cíclicas. En realidad, Emmanuel pretende demostrar el intercambio desigual de valor en condiciones de capitales competitivos (ausencia de monopolios), libre comercio y una economía sin crisis.

Ahora bien, en el último esquema correspondiente a la reducción del producto global a horas simples internacionales, metodológicamente se hizo abstracción de la influencia de la presión institucional de los sindicatos. Esto podría implicar que los 18

kilogramos de harina equivalentes a la canasta de bienes necesarios del obrero estadounidense y que manifiestan un valor social mundial de 5 horas de trabajo, en realidad subirían, digamos, a 36 kilogramos de harina con valor de 10 horas simples internacionales. Esto implicaría que la plusvalía se reduciría de 25/3 horas en el esquema a 10/3 horas, dando por resultado una tasa de plusvalía de 1/3, la cual es inferior a la tasa de plusvalía de uno en Africa. De esta manera, se revertiría la transferencia en favor de Estados Unidos. Pero, Marx negó que la reducción de la tasa de ganancia vía bajas en la tasa de plusvalía correspondientes a alzas de los salarios, puede constituir un fenómeno común en el capitalismo. Al hablar de las influencias "Contrarrestantes a la Ley de la Tendencia de la Tasa de Ganancia a Caer", Marx nos dice que "la tendencia de la tasa de ganancia a caer se relaciona estrechamente con una tendencia de la tasa de plusvalía a subir, por lo tanto, con una tendencia de la explotación del trabajo a aumentar. No hay nada más absurdo, por esta razón, que explicar el descenso en la tasa de ganancia por una alza en la tasa de salarios, aunque éste pueda ser el caso como excepción".³⁹

Está claro que en las condiciones de una baja de la tasa de ganancia junta con una alza en la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital tendría que subir proporcionalmente más que la tasa de plusvalía. Sin embargo, sospechamos que Marx no pensaba en la fuerza combativa futura de los sindicatos y otras organizaciones laborales en los países capitalistas avanzados, fuerza que podía incidir más que excepcionalmente en la tasa de plusvalía de estos países inclusive en parte ayudados sus obreros en su lucha por obtener salarios reales más altos a través de los flujos de valor de origen diverso provenientes de los países atrasados. Bien puede ser que este factor institucional de la lucha sindical constituya una razón importante para presionar a la baja la tasa de plusvalía en los países ricos en ciertos periodos históricos pero, el admitir esto no demuestra que sistemáticamente la tasa de plusvalía en estos países sea menor que la de los países pobres.

Ahora bien, si las composiciones orgánicas del capital fueran relativamente iguales en los sectores que producen para la exportación, implicando productividades no muy divergentes, al tomar en cuenta los salarios diferenciales determinados por razones socio-históricas y al tener presente la fuerza de los sindicatos en los países avanzados y su debilidad relativa en los países atrasados, la tasa de plusvalía podría resultar sistemáticamente más elevada en los países atrasados. Parece que Emmanuel contemplaba esta igualdad relativa de las composiciones orgánicas en algunos pasajes de su obra. Por ejemplo, en la página 112 el autor hace ver que en los países subdesarrollados ya se maneja una tecnología casi tan productiva o igualmente productiva como la de los países desarrollados. Esto, junto con salarios bajísimos (1/30 ó 1/40 de los países desarrollados) determina la fuente de "la ganancia excesiva del intercambio desigual". Es importante recordar que en la conformación internacional de los precios relativos de producción, son los sectores productores para la exportación cuyas composiciones orgánicas se toman en cuenta. Con esto en mente, cabe remarcar que en algunos sectores de algunos países subdesarrollados, la productividad puede ser alta e inclusive la composición orgánica puede estar a la altura de los países avanzados. Emmanuel tenía plena consciencia de este hecho. Pero, en general, parece que también él asigna una mayor composición orgánica a los países adelantados.

Hablando de un país de altos salarios, afirma que "progresivamente los nuevos consumos penetran por todas partes y crean nuevas necesidades. El crecimiento progresivo del mercado atrae capitales extranjeros cuya afluencia acelera el desarrollo. Este aflujo constituye por otro lado, per se, un factor del aumento de los salarios. La existencia de 'mercados previos' aguijonea a la inversión y la inversión acrecentada hace aumentar la composición orgánica, lo que constituye la fuente de una transferencia de valor desde el extranjero más pobre hacia el país considerado".⁴⁰ Y con respecto a los países subdesarrollados, dice que "...el bajo costo de la mano de

obra vuelve antieconómico el aumento relativo del capital fijo que implicaría la adopción de técnicas superiores y procedimientos tendientes a economizar el trabajo humano. En esta forma, la composición orgánica media de los capitales en los países considerados se mantiene por debajo de la composición media mundial y todavía más abajo que la composición orgánica media de los países industrializados, lo que constituye un mecanismo suplementario e independiente de transferencia de valor de los países pobres hacia los países ricos. La pobreza engendra la pobreza".⁴¹

En síntesis, parece plausible aceptar la hipótesis de que la composición orgánica media del conjunto de los países ricos es mayor que la de los países pobres. Como hemos señalado en repetidas ocasiones, esto implicaría una transferencia de valor hacia los países ricos.

Por lo que se refiere a las tasas de plusvalía, teórica y lógicamente nos era difícil asumir una posición clara en favor o en contra de la hipótesis de Emmanuel de que la tasa de plusvalía es superior en los países pobres aun tomando en consideración la cuestión socio-histórica de los salarios y la eficacia relativamente mayor de los sindicatos para aumentar los salarios por encima del mínimo necesario en los países ricos. Llegamos a la conclusión de que si partimos de la hipótesis de una tasa de plusvalía mayor en horas simples nacionales en el país rico colectivo que la del país pobre colectivo en términos de sus horas simples nacionales, después de la reducción global del producto a horas simples mundiales, la relación de las tasas medias de plusvalía queda igual. Esto implicaría que aun con la reducción, en contradicción con Emmanuel, la transferencia sería del país colectivo rico al pobre, a menos de que la lucha sindical más eficaz en los países ricos presionara a su tasa de plusvalía por debajo de la de los países pobres. Pero, es imposible demostrar este resultado con la lógica.

Sin embargo, se sabe que en términos monetarios la masa de salarios como proporción de los salarios más las ganancias totales (valor agregado) es considerablemente mayor en los países desarrollados que en los países subdesarrollados, digamos el 60% a 30% respectivamente. Con las proporciones respectivas indicadas, se puede calcular un indicador de la tasa de plusvalía correspondiente más o menos a cada grupo de países, g/s , donde "g" es la ganancia y "s" es la masa de salarios. Para el ejemplo dado, resulta en $2/3$ para los países ricos y $2/3$ para los países pobres. La cifra exacta de $s/(s+g)$ no importa tanto; lo que importa y, además, es plausible, es que la fracción resulta consistentemente mayor en el país desarrollado que la correspondiente al país pobre, de tal manera que g/s resulta mayor para el país pobre. Si la evidencia empírica apoya la concepción teórica de Emmanuel, entonces se podría tomar una posición más firme en favor de su conclusión de que la tasa de plusvalía es mayor en los países atrasados y, por tanto, la transferencia de valor corre normalmente de estos países a los países adelantados y no vice-versa.

Cabe agregar, finalmente, que "...en los países en donde existe una gran masa de productores que sólo producen accesoriamente para el mercado, los precios de los productos entregados al mercado bajo semejantes condiciones tienen una relación extremadamente compleja con su costo monetario o su costo en trabajo, pues estos costos no desempeñan directamente un papel regulador. Los precios también pueden caer constantemente más abajo de esos costos".

"Marx ha señalado, en El Capital, que cuando el modo de producción capitalista está débilmente desarrollado, los precios a los que venden los productos los campesinos no tienen por límite inferior el valor o el precio de producción de esos productos: los campesinos, especialmente aquellos que están endeudados, están obligados a producir y a vender aun a precios que les aseguren únicamente su subsistencia..."⁴² Este precio bajo de los bienes de consumo obrero, junto con la oferta prácticamente ilimitada de la mano de obra, coadyuva a explicar por qué la tasa

de plusvalía puede ser relativamente alta en los países pobres, donde "el modo de producción capitalista está débilmente desarrollado".

Otro problema que señalamos anteriormente y del que nos abstraemos hasta ahora es el que abordaron Böhm-Bawerk y Bortkiewicz entre otros: las dificultades conceptuales involucradas en la transformación de valores en precios. De ninguna manera vamos a desarrollar ni ampliar ni profundamente las argumentaciones distintas ni las críticas y contracríticas. Nos quedaremos sólo con el señalamiento del problema, no obstante su importancia. Primero, conviene indagar el problema de la periodicidad histórica del eje de gravitación en torno del cual gira el precio de mercado, siendo el eje, según el caso, el valor de cambio o el precio de producción, pero sólo después de precisar la naturaleza abstracta del precio de producción. En palabras de Emmanuel, "el precio de producción no tiene nada de fenómeno; no es ni observable, ni sensible, ni aprehensible por ningún cálculo operacional. No está ligado al equilibrio de la circulación sino al de la producción. Es un precio abstracto y, como tal, un concepto puro producido por el pensamiento -de la misma manera que el valor-, para poder aprehender la realidad. Lo que constituye al fenómeno es el precio concreto, el precio de mercado, no el precio de producción".

"Ese precio de mercado, o bien constituye la única realidad, la de la circulación, y no hay nada tras él -es la concepción marginalista-, o tiene tras él el apoyo de una magnitud reguladora abstracta, anclada en las condiciones de la producción, que le sirve de eje de gravitación- es la concepción objetivista en general, marxista en particular.

"Según la teoría marxista, este eje de gravitación es, según el caso -digo bien según el caso-, o la relación de las cantidades de los factores, lo que se llama el valor-trabajo, o la relación de las remuneraciones de los factores, lo que se llama el precio de producción."⁴³

Luego, citando directamente a Engels y Marx, Emmanuel percibe una periodización del funcionamiento del intercambio de las mercancías, según la ley del valor de cambio en la fase primitiva de la producción y el intercambio y según la ley de los precios de producción en la fase capitalista propiamente hablando cuando el obrero se ha despojado de la propiedad de los medios de producción.

De acuerdo con Engels, "en otros términos, la ley del valor de Marx rige con carácter general, en la medida en que rigen siempre las leyes económicas, para todo el período de producción simple de mercancías, es decir, hasta el momento en que ésta es modificada por la aparición de la forma de producción capitalista. Hasta entonces, los precios gravitan con arreglo a los valores determinados por la ley de Marx y oscilan en torno a ellos... La ley de valor de Marx tiene pues, una vigencia económica general, la cual abarca todo el período que va desde los comienzos del cambio... hasta el siglo XV de nuestra era".⁴⁴

La posición asumida por Engels con respecto a la periodización mencionada suscitó una reacción fuerte por parte de aquellos que pensaban que no reflejaba una interpretación adecuada del pensamiento de Marx. Es por eso que Emmanuel también cita un párrafo del mismo Marx donde no cabe duda para equivocados.

"El cambio de las mercancías por sus valores o aproximadamente por sus valores presupone, pues, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción, lo cual requiere un nivel bastante elevado en el desarrollo capitalista... es, pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente, sino históricamente como el prius de los precios de producción. Esto se refiere a los regímenes en que los medios de producción pertenecen al obrero, situación que se da tanto en el mundo antiguo como en el mundo moderno respecto al labrador que cultiva su propia tierra y respecto al artesano."⁴⁵

Por lo tanto, pese a que en otros pasajes de Marx el concepto del precio de producción pudiera interpretarse como un simple cambio de forma del valor de cambio, sobre todo en sus esquemas de transformación⁴⁶, en las dos citas textuales, "...Marx y

Engels responden en términos claros... que, si hay dos conceptos distintos y aun antinómicos, es que existen dos fenómenos por conocer, el precio de mercado del capitalismo poco desarrollado que gravita completamente en torno del valor, y el precio de mercado del capitalismo más desarrollado, que gravita en torno al precio de producción".⁴⁷

También nos resulta claro que Emmanuel no concibe el precio de producción como un simple cambio de forma del valor, sino que, como eje en torno al cual gira el precio de mercado, el precio de producción debe su existencia a la transformación misma del capitalismo. Sin embargo, la vigencia del precio de producción no sustituye al valor en el pensamiento de Emmanuel, puesto que si así fuera, no tendría sentido hablar del intercambio desigual, el que se cuantifica conceptualmente como la diferencia entre el valor y el precio de producción. Por otro lado, el valor para Emmanuel no es una magnitud congelada incorporada en la mercancía sino que su magnitud sufre cambios de acuerdo con los cambios en el desarrollo de las fuerzas productivas (la tecnología, etc.) y las relaciones sociales de producción.

Bortkiewicz, como se sabe, demostró que la "transformación" de valores en precios de producción para ser auténticamente una transformación, requiere no solamente de la transformación del "output" sino también de los insumos, el capital constante y el variable. Es por eso que Emmanuel siempre suponía de partida que el capital constante y el capital variable ya se habían sujetado a una transformación de sus valores en precios de producción. Este supuesto no sólo le permitía llegar a precios de producción sino que se mantenía la igualdad entre la suma de la plusvalía y la ganancia, por un lado, y la suma de los valores y los precios de producción, por otro. En realidad, nadie ha podido partir de un esquema de valores, transformar los valores del producto global y, finalmente, llegar a precios de producción que respetan las igualdades indicadas. Sin el afán de entrar en la polémica, nos parece que Emmanuel captó bien la contradicción señalada por Böhm-Bawerk inclusive antes del trabajo publicado por Bortkiewicz. "Böhm-Bawerk comprendió y resumió (la) carencia de la 'transformación' marxista. La tasa media de ganancia resulta, dice, de la plusvalía total, diferencia entre el valor del producto social y la masa de los salarios vertidos, pero como el salario es él mismo calculado sobre los precios de producción, la plusvalía se encuentra determinada por un elemento extraño al valor. Ninguna respuesta ha podido darse a este argumento y no podría darse jamás mientras se persista en mantener los precios de producción por un simple cambio de forma y que se crea que en el interior mismo de su esquema las cantidades de trabajo continúan determinando todos los elementos del sistema, es decir, mientras se busque pasar de un principio al otro manteniendo al primer principio presente y activo dentro del segundo."⁴⁸

Entonces, si aceptamos que es preciso transformar no sólo el "output" (producto) sino también los insumos, que la plusvalía en términos de horas de trabajo social es determinada como un residuo por el salario en términos de precios de producción, que la suma de la plusvalía así determinada dividida entre el capital total avanzado y transformado en precios de producción nos da la tasa de ganancia y, finalmente, que esta tasa de ganancia (aparentemente una mezcolanza de horas de trabajo y precios de producción) es multiplicada por el capital avanzado en cada grupo de países (también en términos de precios de producción), ¿podemos hablar de precios de producción relativos correspondientes a los dos grupos de países al final de la cadena de operaciones?

A primera vista, uno se sentiría tentado a pensar que también en sus esquemas de transformación Emmanuel cae en la misma contradicción que crítica, o sea, que los precios de producción resultan de "un simple cambio de forma" y al "interior mismo de su esquema las cantidades de trabajo continúan determinando todos los elementos del sistema, es decir, mientras se busque pasar de un principio (el valor-trabajo) al otro (el precio de producción) manteniendo al primer principio presente y activo dentro del

segundo". Pero, esta confusión tiende a disiparse si nos remitimos al primer capítulo "Los Precios de Equilibrio en el Comercio Interior", donde Emmanuel toma distancia con respecto al "valor como una sustancia verdadera" y asienta el principio de la categoría factor de producción en el contexto de "las condiciones correspondientes a las relaciones de producción de la economía mercantil, capitalista o precapitalista" como "todo derecho establecido a una primera participación en el producto económico de la sociedad".⁴⁹ O sea, "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 intercambian están los hombres que reclaman parte de su producto social".⁵⁰ Este reclamo toma la forma de derechos adquiridos socialmente sobre el producto generado. El obrero, como dueño de su ser mas no de su fuerza de trabajo, al vender esta al capitalista, adquiere un derecho, el derecho de ser pagado el justo valor de su fuerza de trabajo, en la forma del salario. El capitalista, como dueño de los medios de producción que usa el obrero para producir el valor necesario para la reproducción de su propia fuerza de trabajo más un excedente -la plusvalía- se reserva el derecho de disponer en el futuro de esta plusvalía en la forma de la ganancia. No quiere decir que siempre puede disponer del derecho (de la ganancia) que en verdad le corresponde. La magnitud de la ganancia que realmente recibe con la realización de su producto depende del monto del capital que ha avanzado en comparación con la de los otros capitalistas; es decir, depende de la perecuación de las ganancias. Lo importante hasta aquí en el análisis, es que, para Emmanuel, la transformación de valores en precios de producción consiste en la transformación de derechos futuros de los agentes económicos sobre el producto (el salario y la ganancia futuros, así como la parte de la ganancia pasada reinvertida en el capital constante). No es la transformación de una sustancia homogénea materializada en la mercancía, transformación, entonces, a precios de producción que choca con la contradicción señalada por Böhm-Bawerk. Lo que tenemos, por lo tanto, en Emmanuel es la transformación de derechos a remuneraciones de los factores en remuneraciones efectivas de los factores con base en los precios de producción. Esta manera de conceptualizar los valores como derechos al primer reparto del producto evita caer en la trampa esclarecida por Böhm-Bawerk. Pero, dejemos hablar a Emmanuel. Veamos si esta interpretación es correcta.

Primero, "estos derechos, llamados ingresos primarios, ...están directamente ligados a la realización del producto, realización efectuada mediante el intercambio de las diferentes mercancías de suerte que, cualquiera que sea el factor determinante y el determinado, existe una estricta correspondencia entre la magnitud relativa de estos ingresos y la tasa de cambio o de valor de cambio".⁵¹ Entonces, vemos que los derechos consisten en "ingresos" Y estos corresponden estrictamente con el valor de cambio.

Después, Emmanuel opondría su concepto del valor como un derecho sobre el producto, sustentado en la propiedad privada, al concepto del valor como el trabajo materializado en la mercancía. "...para la mayoría de los Marxistas, como Bettelheim, ...el valor de cambio ...sólo es una forma (fenomenal), que aparece al nivel de la circulación, del 'valor' creado en el curso de la producción y que acompaña a la mercancía como su propiedad inherente, como una sustancia, por así decirlo, inyectada a la mercancía por el trabajo productivo."⁵² Luego afirma el autor que "hay algunos pasajes de Marx que parecen contradecir esta noción de valor absoluto" aunque "es cierto también que una multitud de otros pasajes especialmente aquellos en los que Marx habla de trabajo incorporado, materializado en la mercancía, acreditan la idea de valor absoluto y contrarían mi posición, a saber, que el valor no es sino una simple relación (relación de derechos o relación social de producción)".⁵³

Siguiendo con su crítica a Bettelheim por su uso aparente de la noción de valor absoluto en oposición al concepto de valor relativo, dice Emmanuel: "Yo no creo en un valor absoluto. El hecho mismo de que el valor se mida no sobre el trabajo

efectivamente empleado... sino sobre el trabajo socialmente necesario, que no puede ser, según muchos escritos del mismo Marx, más que aquel que es necesario para la reproducción, muestra, a mi entender, que es absurdo hablar de trabajo materializado, ya que las mercancías existentes no pueden materializar un trabajo que todavía no existe, un trabajo futuro. Si, por el contrario, se admite que lo que las mercancías materializan y lo que se cambia en el mercado, tras la apariencia material de las mercancías, son los derechos de sus productores, se comprende muy bien que esos derechos se midan, no sobre las condiciones de la producción anterior sino sobre las de la producción futura, ya que sólo es rechazando la reproducción de ciertas mercancías, y transfiriéndose de rama en rama, como los productores, pueden hacer valer sus derechos. La ley del valor no es una ley de magnitudes sino una ley de relaciones y de movimientos de esas relaciones. En definitiva no es otra cosa más que la ley del reparto de las fuerzas productivas entre las diferentes actividades y del reparto del producto, en una sociedad de propietarios (derechohabientes) independientes.⁵⁴ En esta larga cita, vemos, de nuevo, de nuevo, la idea del valor como un derecho adquirido sobre el reparto futuro del producto.

Más aún, "se notará que, en las condiciones del capitalismo desarrollado, ese concepto (del valor como sustancia común y homogénea contenida en todas las mercancías) no explica ni el intercambio cuantitativo, ya que éste se hace según los precios de producción, ni el equilibrio de la producción, ya que este último no está dominado por las cantidades de trabajo sino por las perecuaciones de las remuneraciones de los factores, perecuaciones⁵⁵ obtenidas por el mecanismo de transferencia de los factores de rama a rama".

Finalmente, para terminar con el concepto del valor como derecho futuro sobre el reparto primario entre los dos factores de producción -el trabajo y el capital-, en el caso de las ganancias habíamos señalado que lo que originaba este derecho del capitalista era su calidad de propietario de los medios de producción. Cabe precisar que "no es esta posesión per se lo que engendra la ganancia; ésta es la condición necesaria pero no suficiente. Se es propietario de una máquina. Ese hecho en sí, no da derecho a ninguna ganancia. Si se vende la máquina, se obtiene el valor, (o su precio de producción), y ninguna ganancia suplementaria. Por lo demás el valor de la máquina pasa como tal al valor del producto, sin aumento ni disminución; pasa por la amortización, no por la ganancia. Lo que da derecho a una ganancia suplementaria es el hecho de no vender esta máquina, renunciar a recuperar sus fondos y aceptar, poniéndola en función, no realizarla más que por fracciones sucesivas a través de cierto número de ciclos de producción, o sea, en cierto tiempo".⁵⁶

En resumen, en el pensamiento de Emmanuel se entiende que la perecuación de ganancias en el plano internacional no es más que la transformación de derechos "esperados" a las remuneraciones en remuneraciones "realizadas" de acuerdo con los precios relativos de producción. Pero, puesto que los salarios están "fijos" por razones socio-históricas en un momento determinado, se comprende que la ganancia viene siendo un residuo. La ganancia como parte constitutiva del precio de producción puede ser mayor o menor que la ganancia como parte constitutiva del valor (derechos futuros sobre el reparto primario del producto) y esto explica el origen del intercambio desigual debido a los diferenciales de las tasas medias de plusvalía entre los países "pobres" y los países "ricos". Entonces, aparentemente se resolvió el problema planteado por Böhm-Bawerk, problema cuya solución lógica dependió de una conceptualización uniforme y coherente entre los elementos constitutivos del valor y del precio de producción. Es por todo lo anterior que Emmanuel puede contestar que si tiene sentido hablar del concepto de los precios de producción como resultado de la transformación de los valores. Está claro que cuando hablamos de las ganancias "realizadas" de acuerdo con los precios relativos de producción, suponemos que los precios relativos de mercado coinciden con estos precios relativos de producción. Las

ganancias realmente embolsadas serían mayores o menores que este concepto abstracto de ganancias.

Ahora bien, se le ha criticado a Emmanuel por emplear dos leyes de valor, una para el capitalismo primitivo y otra para el desarrollado. Lo niega el autor diciendo que "la distinción que hemos hecho hasta aquí entre los dos ejes de gravitación del precio efectivo -el de las cantidades de trabajo, en el caso del capitalismo poco desarrollado, y el de las remuneraciones de los factores, en el caso del capitalismo más desarrollado-. ¿significaría que habría dos leyes del valor según la interpretación que han dado a mis ideas algunos de mis críticos? Absolutamente no. La ley del valor no es otra cosa que el reparto de los recursos sociales en las diferentes ramas de la actividad económica por la mediación de una equivalencia entre los productos en una sociedad de productores independientes".⁵⁷ Emmanuel nos diría que en el intercambio entre los países "ricos" y los países "pobres", después de haber realizado conceptualmente la reducción de horas simples a horas internacionales (horas ya concebidas como derechos sobre el reparto futuro del producto), la perecuación de las ganancias determinará los precios de producción relativos. Estos a su vez, siendo mayores o menores que la suma de los derechos (valores), indicaría la magnitud de la transferencia de valor. Debemos admitir que la suma de los derechos constituye la suma de los costos (en el sentido de pagos reales futuros a los factores, incluyendo el calificativo de neoricardianismo. Así sea, pero, precisa recordar que el concepto del valor como remuneraciones de los factores atribuibles al reparto del producto, refleja fielmente el concepto del trabajo socialmente necesario como relación social de producción en proceso de cambio permanente.

Con la indagación teórica anterior, podemos bajar de nivel de abstracción para sujetar a la crítica algunas conclusiones de Emmanuel, mismas que surgen de su teoría del intercambio desigual. Para abordar adecuadamente estas conclusiones, conviene tocar cada uno de los siguientes puntos:

- (1) Una síntesis de la indeterminación de la dirección de la transferencia neta.
- (2) ¿Deterioro secular de los términos de intercambio en los países pobres?
 - (a) Posición de los clásicos.
 - (b) La indeterminación teórica y los términos de intercambio.
 - (c) Los términos de intercambio empíricos.
- (3) Implicaciones de la indeterminación.
 - (a) ¿Intercambio desigual como fenómeno estructural?
 - (b) ¿La tasa de plusvalía es normalmente mayor en los países pobres?
 - (c) El concepto de la explotación de los países pobres por los países ricos.
 - (d) ¿Los obreros en los países ricos tienen un interés creado en la explotación de los países pobres?
 - (e) ¿Solidaridad obrera internacional?
 - (f) De nuevo, el ingreso como variable independiente (predeterminada), su vínculo con los mercados, la acumulación y el desarrollo capitalista.
- (4) Relación de lo anterior con el proteccionismo.
- (5) Relación de este capítulo IV con la sección 3, capítulo III.

Por lo que se refiere a la indeterminación de la dirección de la transferencia neta de valor desde el punto de vista teórico, llegamos a la conclusión de que no se puede demostrar lógicamente que la tasa de plusvalía es mayor en los países pobres, aun cuando se trata de una reducción a horas simples internacionales. Siendo esta demostración teórica-lógica imposible, tampoco resulta posible afirmar con certeza teórica que el flujo de valor es secularmente de los países pobres a los ricos. Si la tasa media de plusvalía fuera mayor en términos de horas simples internacionales en el país colectivo rico, la transferencia de valor por este concepto fluiría hacia los países pobres. Si aceptamos la hipótesis razonable de que la composición orgánica media de los países ricos en los sectores productores de exportación es normalmente

superior a la de los países pobres en sus sectores de exportación, el flujo de valor debido al intercambio desigual sería de los pobres a los ricos.

Tomando en cuenta la interacción de las dos fuentes del intercambio desigual - la diferencia entre las tasas medias de plusvalía y la diferencia entre las composiciones orgánicas medias del capital - uno se convence de la indeterminación teórica-lógica de la dirección de la transferencia neta de valor. Inclusive si partimos de la hipótesis de la igualdad de las composiciones orgánicas medias en los sectores productores de exportaciones correspondientes a los dos conjuntos de países, la indeterminación teórica-lógica queda en pie.

Pero, habíamos concluido junto con Emmanuel que los precios relativos de mercado tienden a girar en torno a los precios relativos de producción. Entonces, si los términos de intercambio en los países pobres han sufrido un deterioro secular, podremos inferir de la evidencia empírica que probablemente este deterioro refleja un deterioro en el precio de producción global de los países pobres frente al precio de producción global de los sectores exportadores de los países ricos. En otras palabras, la indeterminación teórica-lógica se convertiría en una inferencia estadística de una transferencia neta de valor de los países pobres a los países ricos, la cual implicaría o bien que la composición orgánica mayor en los países ricos determinara un flujo de valor hacia éstos que contrarrestara el flujo opuesto hacia los países pobres debido a una tasa de plusvalía mayor en los países ricos, o bien que se reforzara la transferencia de valor hacia los países ricos con una tasa de plusvalía más elevada en los países pobres.

Pero, un par de preguntas está a la orden del día. Primero, ¿existe en verdad un deterioro secular de los términos de intercambio en los países pobres? Esto, obviamente, implica que habría una mejora secular en los términos de intercambio de los países ricos. Segundo, ¿para Emmanuel, qué significa la palabra "secular"? Creo que es para Emmanuel como para Webster's New World Dictionary algo "continuando por mucho tiempo o de época a época". Sin embargo, aun esta definición no es precisa. Entonces, ¿el calificativo secular abarca, digamos, desde el crecimiento dinámico del capitalismo inglés y su expansión comercial hasta el presente? ¿Del comienzo de la fase del capitalismo monopolista hasta el presente? ¿Después de la segunda guerra mundial o de los 60 de este siglo, hasta el presente? En fin, Emmanuel no lo especifica. Sin embargo, nosotros suponemos que no ha habido un "deterioro secular de los términos de intercambio" en los países pobres, lo cual puede constatarse con el análisis empírico presentado por M. Barratt-Brown en su libro "The Economics of Imperialism". Primero, conviene asentar las diversas definiciones que se usan comúnmente para apreciar los movimientos en los términos de intercambio.⁵⁸

Los términos de intercambio pueden definirse como:

- (1) Las cantidades relativas de los bienes importados y exportados por cualquier país (**gross barter terms of trade**, términos brutos de intercambio). Viene siendo un índice relativo de cantidades de importación respecto a las exportaciones, con la fórmula de Laspeyres frecuentemente usada.
- (2) Los precios relativos de exportaciones e importaciones (**net barter terms of trade**, términos netos de intercambio). Es un índice relativo de precios de importación respecto a los de exportación, con la fórmula de Paasche frecuentemente usada.
(1) multiplicado por (2) da:
- (3) Los movimientos de valores relativos a precios de mercado (el balance de mercado o de intercambio). Expresa un índice de valores corrientes de importaciones respecto a las exportaciones.

"A través del siglo 19 los precios de los productos primarios caían, con períodos de recuperación ocasionales en los 1870's y 1890's, pero los precios de las manufacturas caían aun más rápidamente."⁵⁹

"Después de los 1950's los volúmenes relativos y los precios relativos evolucionaron juntos y a favor de las manufacturas. Es sólo en ese periodo reciente que el efecto acumulativo de todas las desventajas de los productores primarios se sintió en relación a las manufacturas; y existen evidencias de una recuperación más reciente de los volúmenes y precios relativos de los productos primarios después de 1969. El balance de mercado de manera consistente cambió desventajosamente para las manufacturas hasta los 1880's; de ahí en adelante se movió para ventaja suya hasta 1913 y, de nuevo en los 1930's y, finalmente, con una ventaja pronunciada en los 1960's, con retroceso entre estos periodos."⁶⁰

Precisa mencionar que el libro de Barratt-Brown se publicó en 1974, de manera que los datos sólo llegan hasta 1973 en sus cuadros.

En resumen, "independientemente de cómo se definan los términos de intercambio, éstos no deterioraron continuamente para los productores primarios hasta los 1960's. Había altibajas y, de hecho, durante el periodo crucial del despegue para la industria británica, había un movimiento favorable continuo para los productores primarios que llegó más allá de la primera mitad del siglo 19".⁶¹

Recordemos, sin embargo, que la división de países desarrollados productores de manufacturas versus países subdesarrollados productores de productos primarios fue criticada por Emmanuel, cuando señalaba que aproximadamente la mitad de toda la producción de bienes primarios tiene por origen precisamente los países desarrollados. Afortunadamente, Barratt-Brown tomó en cuenta la crítica de Emmanuel y presentó un cuadro en que se confrontan los países desarrollados y los subdesarrollados de acuerdo con los productos más importantes asociados a cada conjunto.⁶² Las conclusiones del autor señalan que "los movimientos en estos tres términos de intercambio favorecían a los países desarrollados hasta 1900 (de 1876-1880), luego eran lo más desfavorables hasta 1913, posteriormente con poco mejoramiento aparente hasta el movimiento más favorable para las manufacturas después de los 1950's. Las fuentes de este cuadro desafortunadamente no nos permiten ver los resultados para los países diferentes de las ganancias para las manufacturas en los primeros años de los 1930's ni sus pérdidas en los últimos años de esta década y los 1940's... El hecho importante es que los países subdesarrollados ganaron en términos de volumen y en valores unitarios de 1900 hasta 1928".⁶³

Cabe agregar que esta mejora después de 1969 continuó hasta aproximadamente 1981, un caso particularmente resonante siendo, por supuesto, el petróleo. Desde esta fecha, los términos de intercambio entraron, de nuevo, en una situación deastrosa para los países pobres.

Entonces, el comportamiento secular de los términos de intercambio no se ajusta ni a los pronósticos de los clásicos, quienes previeron una alza constante de los precios de los productos primarios relativa a los de las manufacturas de acuerdo con su teoría de los costos crecientes en el sector primario, ni a las expectativas de Emmanuel en cuanto a un "deterioro secular" de los términos de intercambio de los países pobres. Para ilustrar la posición de los clásicos, Emmanuel cita a Ricardo, J.S. Mill y Torrens, la que es retomada por Marshall cuando este autor asocia los productos primarios de los países atrasados con un futuro 'monopolio inexpugnable'.⁶⁴

Ahora bien, si es procedente asociar los movimientos seculares de los términos de intercambio (un fenómeno de mercado) con los cambios a largo plazo en los precios relativos de producción, las altibajas de los términos de intercambio de los países pobres (o su contraparte, los países ricos) tenderían a confirmar nuestra conclusión de una indeterminación teórica con respecto a la dirección de la transferencia neta del valor correspondiente al intercambio desigual. Entonces, dependiendo del periodo histórico específico, podría haber una transferencia neta de valor hacia los países ricos o hacia los países pobres. Desde luego, el reparto de las ganancias por su perecuación se realiza tanto al interior de las economías nacionales como internacionalmente, entre las empresas en que se genera la plusvalía. Ya que

las empresas específicas están ubicadas dentro de países específicos, es por esto que cobra sentido hablar de transferencia de valor entre países. Claro, si suponemos que la transferencia neta es hacia un país pobre pero que una empresa que recibe parte del valor adicional del exterior por el "intercambio desigual" está constituida por capitales extranjeros, puede suceder una repatriación de valor en forma de ganancias. Para ser más rigurosos, este "derecho" al primer reparto de las ganancias recae sobre los dueños de los medios de producción.

Lo que nos interesa en este momento, sin embargo, son las implicaciones de la indeterminación teórica a que hemos aludido en múltiples ocasiones. ¿El intercambio desigual existe como fenómeno estructural de la economía mundial? Si como fenómeno estructural queremos decir que el intercambio desigual tiene por origen la interrelación de distintas estructuras de producción, manifestadas por sus diferentes composiciones orgánicas del capital y diferentes tasas de plusvalía, y que dicha interrelación se efectúa vía la realización de un conjunto de mercancías en el mercado (mundial o local) mediante el intercambio por otro conjunto de mercancías, entonces sí aceptamos la noción del intercambio desigual en sentido estructural. Lo que no podemos aceptar es la noción de intercambio desigual estructural en el sentido de una transferencia neta de valor invariablemente de los países pobres a los países ricos, ya que la dirección de la transferencia neta dependería no solamente de las magnitudes relativas de las composiciones orgánicas medias de los sectores productores de exportaciones sino también, como hemos visto, de las magnitudes relativas de las tasas medias de plusvalía y la ubicación de la mayor de estas tasas, sea en el país pobre colectivo o en el país rico colectivo.

Pese a esta advertencia y de algunos inconvenientes para usar los términos de intercambio como indicador empírico burdo de la dirección de las transferencias netas, pensamos que al menos nos pudiera permitir una primera aproximación al problema. Por ejemplo, podemos plantearnos la pregunta de si el mejoramiento extraordinario de los términos de intercambio de los países productores y exportadores de petróleo de 1973 hasta 1981 indica que habría llegado un momento en este lapso cuando la transferencia neta de valor por el intercambio desigual fluyera de los países desarrollados a estos países exportadores de petróleo. Pudiera ser más verosímil creerlo cuando pensamos en las muy elevadas composiciones orgánicas del capital asociadas con la industria petrolera.

Por otra parte, a partir de la década de los 50 y según Barratt-Brown hasta más o menos el comienzo de los 70, los términos de intercambio drásticamente desmejorados para los países subdesarrollados indicarían con bastante seguridad que eran estos países que en promedio exportaban un excedente de valor a los países desarrollados debido al intercambio desigual. De nuevo, en los 80 hasta ahora, probablemente estamos constatando una intensificación del flujo en la misma dirección.

En cuanto a los inconvenientes para usar los términos de intercambio como indicador burdo del comportamiento de los precios relativos de producción, cabe mencionar lo siguiente. Primero, por lo que se refiere a los precios de producción, se abstrae de la influencia de las fluctuaciones a corto plazo debidas a las fuerzas de la oferta y la demanda. Desde luego, los términos de intercambio reflejan estas fluctuaciones. Sin embargo, en períodos más largos, por ejemplo entre 1950 y 1970, pensamos que la tendencia de los términos de intercambio reflejaría también el movimiento subyacente de los precios relativos de producción.

Segundo, los términos de intercambio, por ser un índice, reflejan una tendencia promedio con respecto a un período base, mismo cuya elección aunque sea juiciosa es en cierta forma arbitraria. De esta manera, se pretende tener una visión dinámica del comportamiento relativo de los precios de mercado, o cuando menos, una visión descrita como la de la estática comparativa. El esquema formal de la transformación de valores en precios de producción, por otra parte, es un corte en un momento

determinado, de modo que la transferencia de valor debido al intercambio desigual viene siendo un monto absoluto en lugar de relativo. Sin embargo, si aceptamos que el precio de producción constituye un eje de equilibrio en torno al cual tienden a gravitar los precios relativos de mercado, entonces la visión dinámica de los términos de intercambio se puede asociar con la modificación subyacente de los precios relativos de producción.

¿La tasa de plusvalía es normalmente mayor en los países pobres que en los países ricos? Dijimos que el planteamiento teórico no nos permitía contestar lógicamente ni en un sentido ni en otro. Sin embargo, partiendo del supuesto, confirmado empíricamente, de que $s/(s+g)$ en los países ricos es mayor que el mismo cociente en los países pobres, esto implica que g/s , un indicador de la tasa de plusvalía, resulta mayor en los países pobres. Este resultado empírico, naturalmente, reflejaría, entre otras causas, la combatividad sindical más eficaz en los países ricos así como la oferta sobreabundante de mano de obra junto con formas precapitalistas de producción de alimentos y otros bienes de consumo necesarios, donde el precio de mercado puede estar sistemáticamente por debajo de "sus valores o precios de producción", en los países pobres. Por lo tanto, se podría decir que, por lo que se refiere a la tasa de plusvalía, habría una transferencia de valor, al menos en períodos largos, de los países pobres a los ricos. Este proceso de transferencia se intensificaría en las crisis y el estancamiento cíclicos cuando la desvalorización del trabajo sufriría más en los países pobres que en los ricos. Esto podría ser en parte el caso de lo que sucedió en los 80 y aun en lo que corre de los 90 para muchos países. Por otro lado, en estos períodos cíclicos de crisis y estancamiento, cuando se intensifica la competencia capitalista, habría una tendencia de elevar la composición orgánica del capital comparativamente más en los países ricos que en los países pobres, mediante los cambios tecnológicos en los procesos de producción, lo cual tendería a intensificar la transferencia neta de valor hacia los países ricos.

Debemos admitir, sin embargo, que existen problemas en el análisis, los cuales aparecen más nitidamente cuando se presenta el caso de un mejoramiento relativo de los términos de intercambio de los países pobres, por ejemplo, para la década de 1970-1980. Para el conjunto de los países pobres, estamos obligados a suponer que la composición orgánica media en los países ricos es superior a la de los países pobres, a pesar de una composición orgánica media elevada en los sectores exportadores de algunos países petroleros. Hemos visto que esto causa una transferencia de valor a los países desarrollados. Con la crisis a partir de 1974-75 en los países desarrollados y su repercusión en cierto impulso a la introducción de tecnología nueva, acompañado por presiones para desvalorizar algo la fuerza de trabajo, se podría pensar en una elevación de la tasa de plusvalía en estos países, en comparación con su debilitamiento relativo en los países pobres donde se sostenía aún el crecimiento medio de sus economías. Pero, por este motivo solamente habría una transferencia neta a los países pobres si la tasa de plusvalía resultara suficientemente más grande en los países ricos para contrarrestar el efecto opuesto de las composiciones orgánicas medias de capital. Cuando menos, resulta dudosa una solución real de esta naturaleza al problema teórico durante un período de tiempo tan corto.

Otra posibilidad es la siguiente. Tanto por la diferencia de las composiciones orgánicas del capital como por la de las tasas de plusvalía, la transferencia de valor fluye hacia los países ricos. Hasta ahora siempre se había abstraído de las fluctuaciones cíclicas en la oferta y demanda mundiales así como de las interferencias institucionales, excepto las de los sindicatos. Sin embargo, en los 70, una demanda sostenida por parte de los países desarrollados y una oferta relativamente restringida, a veces por razones institucionales (v. gr., el caso del OPEP), podrían incidir para mejorar los términos de intercambio por períodos relativamente largos. Las implicaciones de lo que estamos diciendo son inquietantes. Significa que los términos

de intercambio, en la realidad económica, dejan de ser un indicador más o menos fidedigno del comportamiento de los precios relativos de producción. Sin embargo, con los supuestos de este párrafo concerniente a las composiciones orgánicas y las tasas de plusvalía, la transferencia de valor se realiza de los países pobres a los países ricos. El mejoramiento de los términos de intercambio (los precios relativos de mercado) indica una de dos posibilidades, o bien que el movimiento de los precios relativos de mercado resulta suficientemente fuerte para causar una transferencia total neta hacia los países pobres (posiblemente el caso de los países petroleros en los 70) o que el mejoramiento en los términos de intercambio sólo contribuye a reducir la transferencia de valor, causada por el intercambio desigual, hacia los países ricos.

Por lo que atañe al concepto de la explotación de un país por otro o un grupo de países por otro grupo, restringirnos al concepto estricto de la explotación de la clase obrera vía "la tasa de explotación", como lo hace Bettelheim, nos parece demasiado limitante. Siempre cuando haya claridad en su uso, creemos útil poder extender su cobertura a otros tipos de explotación, incluyendo los que implican transferencias de valor de país a país. Por ejemplo, la explotación colonial directa y primitiva de múltiples maneras era indudable. Actualmente, con el capitalismo mundial más extendido, también se han multiplicado las formas de explotación, algunas de las cuales actúan no solamente entre países sino dentro de las economías nacionales. Es totalmente cierto que la generación de la plusvalía en el proceso de trabajo constituye, en términos marxistas estrictos, la explotación, por así decirlo, primaria; de ahí el uso de la categoría de la tasa de explotación. Cualquier otro tipo de "explotación" representa un reparto de la plusvalía transformada en ganancia, sea por la constitución de los precios de producción vía las diferencias entre composiciones orgánicas del capital y/o tasas de plusvalía, sea por precios monopolísticos. No nos parece indebido tampoco hablar de "explotación" cuando se vicia el proceso de endeudamiento en el sentido de que se endeuda progresivamente más sólo para cubrir los intereses devengados. Efectivamente, no hay que perder de vista que, como en el reparto del producto creado, la clase capitalista se reserva el derecho a la plusvalía, en su transformación en precios de producción o por los otros motivos que señalamos, también es la clase capitalista que reparte la ganancia y la embolsa. Sin embargo, como muchos pensadores han observado, este reparto a nivel aun mundial entre fracciones distintas de la clase capitalista no excluye que se beneficie o perjudique relativamente la clase obrera y otras capas asalariadas. Evidentemente, esta realidad, sobre todo en las crisis pero aun trasciendo a las crisis, incide sobre la "solidaridad" obrera internacional.

Pero, centrémonos en el fenómeno del intercambio desigual. Ya que, para Emmanuel, los términos de intercambio sufren un deterioro secular en los países pobres y estos, según él, se vinculan directamente a los precios relativos de producción desfavorables a los mismos países pobres, por resultado se transfiere valor secularmente a los países ricos. Esto lo conduce a Emmanuel a catalogar la transferencia como explotación también secular.

Ahora bien, aunque hemos llegado a la conclusión de que normalmente la transferencia pasa de los países pobres a los países ricos como consecuencia del "intercambio desigual", la indeterminación teórica de la dirección de la transferencia de valor en ciertos periodos históricos nos hizo concluir que ocasionalmente quizás pueda haber transferencias netas debidas al intercambio desigual de los países desarrollados al menos a ciertos países subdesarrollados. ¿Debemos y conviene seguir llamando el fenómeno de la transferencia del valor una "explotación", o será mejor quedarnos exclusivamente con la palabra "transferencia" o posiblemente "apropiación" de valor. Otto Bauer, al referirse a la transferencia de valor de los países atrasados a los desarrollados debida a la mayor composición orgánica en estos últimos países pensaba en términos de una apropiación extraída de los obreros de los países atrasados por parte de los capitalistas de los países adelantados. 'En esta forma los

capitalistas de los países más desarrollados explotan no solamente a sus propios obreros, sino que se apropian de una parte de la plusvalía producida en los países menos desarrollados. Si consideramos el precio de las mercancías, cada país recibe a cambio tanto como entrega. Pero si nos fijamos en los valores, vemos que las cosas que se cambian no son equivalentes...⁶⁵ Ya que Bauer se refiere a los efectos de una mayor composición orgánica del capital en los países ricos y que, por el desarrollo desigual, esto constituye la regla normal, no habría mucha dificultad en calificar la apropiación como explotación. Pero cuando existe la posibilidad de una transferencia neta de valor en el sentido opuesto, aunque no suceda frecuentemente, ¿debemos concluir lógicamente que en ciertos períodos la explotación es en un sentido y en otro período se efectúa en el sentido opuesto? O simplemente, reconocemos que por el desarrollo desigual del capitalismo en un marco de capitales competitivos, la pericuaación de las ganancias implica un reparto de las mismas (una apropiación) que teóricamente puede fluir en cualquier dirección. Insistimos de nuevo, sin embargo, que empíricamente se puede hacer un caso más o menos convincente de que la transferencia neta de valor se efectúa normalmente de los países pobres a los países ricos. Claro que esta conclusión implicaría que también puede haber una transferencia entre los mismos países pobres, de los más pobres a los menos pobres, v.gr., a los países semi-industrializados.

No es preciso retomar el argumento completo de Emmanuel en torno a su concepto de la explotación de un país por otro ni las críticas de Bettelheim y las contracríticas de Emmanuel. Basta quizás anotar la siguiente cita de Emmanuel y comentarla brevemente antes de entrar en el tema de la solidaridad internacional de los obreros. "Bettelheim no quiere el término 'explotación' para designar la transferencia unilateral del valor de un país a otro, con el pretexto de que Marx ha empleado este término para designar la compra de la fuerza de trabajo a su valor propio y no al valor que ella produce. En su sentido genérico, explotar a alguien significa enriquecerse a su costa. El caso estudiado por Marx es un caso de especie. Engels emplea esta palabra para designar relaciones entre países especialmente hablando de Inglaterra. 'Para una nación que explota al mundo entero...' (Carta a Marx, 7 de octubre, 1858). Sobre esta base, los explotadores pueden muy bien ser explotados a su vez."⁶⁶

Ya discutimos la conveniencia o no de designar la transferencia de valor de un país a otro, debida a la diferencia de las tasas medias de plusvalía, como una explotación, sino como una apropiación que inclusive en parte también se determina por la magnitud relativa del capital total avanzado.

Lo que nos interesa en este momento es la idea de que "los explotadores pueden muy bien ser explotados a su vez". Tomemos el caso de la explotación que si admitimos por el endeudamiento progresivo en aras de solventar los intereses crecientes. A todas luces la transferencia contable de divisas puede afectar a diversas capas de un país altamente endeudado, pero también es evidente que la reacción de la clase capitalista y de los gobiernos asociados de estos países es la de resarcirse básicamente mediante la desvalorización del trabajo nacional de la clase obrera y de las clases medias asalariadas. El resultado es una intensificación de la lucha de clases al interior del país subdesarrollado endeudado en desmedro del valor de la fuerza de trabajo nacional. Es en este sentido que una parte de la advertencia de Bettelheim con respecto "a la 'explotación' de los países pobres por los países ricos" nos parece pertinente: "Una formulación semejante que se une a la tesis ideológica de las 'naciones proletarias', puede ser utilizada igualmente tanto por la burguesía imperialista como por las burguesías nacionales de los países 'pobres'. Estas últimas buscan siempre persuadir a las masas trabajadoras de sus países de que su miseria se debe no a la explotación de clase de la que son víctimas y a la existencia de relaciones de producción que bloquean el desarrollo de las fuerzas productivas, sino que se debe a la 'explotación' nacional en la que ricos y pobres, capitalistas,

campesinos y obreros serían todos víctimas, y que debería y podría ser reducida por una suficiente modificación de los términos de intercambio."⁶⁷

Ahora bien, si creemos que por la baja de los precios de las materias primas y el endeudamiento puede haber una mayor explotación de las masas trabajadoras y que la desvalorización de la fuerza de trabajo sería más brutal en los países pobres, pero no incluimos en esta explotación a una clase capitalista (incluyendo a altos funcionarios del gobierno) que en general puede defenderse personalmente de la crisis, a expensas de las masas trabajadoras. En México éste nos parece claramente el caso.

Pero, si hemos aceptado que hay circunstancias en que existe una explotación de los países pobres por los países ricos, o sea, no creemos, tal como lo cree Bettelheim, que es un "antagonismo ficticio", el de las naciones ricas versus las naciones pobres. Tampoco creemos que este antagonismo real entre las naciones ricas en oposición a las naciones pobres sustituye al antagonismo igualmente real "trabajadores/explotadores". Es más, a nuestro parecer, es injusta la crítica de Bettelheim a Emmanuel en este sentido. Emmanuel ha sido muy claro en señalar que el trabajo no pagado de la mano de obra manifestado en el conflicto sempiterno salario-ganancia es el origen objetivo de la lucha de clases. Lo que si dice es que la transferencia neta de valor de los países pobres a los países ricos ha sido secular debido al intercambio desigual. Sin embargo, si empíricamente existen razones para pensar que frecuentemente las transferencias de valor por este motivo han ocurrido en el sentido señalado por Emmanuel, entonces también parece aceptable pensar que las entradas de valor hayan servido para atenuar la lucha de clases en los países receptores vía aumentos en el salario medio. Por otro lado, la lógica nos indicaría que las salidas de valor debido al intercambio desigual por períodos relativamente largos pueden exacerbar la lucha de clases en el país transmisor vía presiones sobre su salario medio. Repetimos que nuestra objeción a Emmanuel reside en su uso del sustantivo "explotación" para describir esta "secularidad".

También creemos que Bettelheim, por un lado, subestima la importancia de la "rectificación de los términos de intercambio". El caso de las materias primas para muchos países pobres en su debacle de los 80 es elocuente. Esta apreciación no resta importancia al señalamiento de Bettelheim en el sentido de que "la dominación imperialista tiene un contenido infinitamente más complejo que la que aparece al nivel del intercambio y del deterioro de sus condiciones"⁶⁸. Al respecto de esta cita, también creemos que Emmanuel está consciente de la complejidad de la dominación imperialista.

Conviene ahora abordar otras dos preguntas que se desprenden de los planteamientos teóricos de Emmanuel y que fueron criticadas por Bettelheim. ¿Los obreros en los países ricos tienen un interés creado en la explotación de los países pobres? Dependiendo de la contestación de esta primera pregunta, ¿existe efectivamente la solidaridad obrera internacional, o sea, entre las clases obreras de los países capitalistas tanto desarrollados como subdesarrollados?

Emmanuel nos contesta que, consciente o inconscientemente, el beneficio que reciben los obreros en términos de salarios más altos debido al intercambio desigual en su sentido estricto implica que objetivamente tienen un interés creado en la explotación de los países pobres. Por lo tanto, según él, la solidaridad entre las clases obreras de los países capitalistas es un sin sentido histórico. Bettelheim argumenta esencialmente en favor de la posición opuesta. Ya que nosotros no pensamos que los altos salarios de los países ricos dependen básicamente para su mantenimiento de las transferencias unilaterales de valor de los países pobres, no vemos por qué invariablemente habrá por este motivo, un interés objetivo por parte de las clases obreras y capas asalariadas de los países ricos en la "explotación" de los países pobres. Esto no es de negar que existen mecanismos de transferencia a los países ricos que redundan en beneficio de los salarios y su mantenimiento en estos países y,

en este grado y medida, pueda también haber un interés objetivo en mantener la transferencia. Esto lo veremos con más cuidado. Sin embargo, de ahí a decir que las clases obreras en los países ricos, con sus altos salarios, son responsables de la explotación de los países pobres, resulta harina de otro costal. Por otro lado, la solidaridad manifestada por parte de las clases obreras de los países ricos para con los países pobres, aunque ha habido excepciones, más bien ha sido escasa, en parte por los beneficios que sí han recibido por las relaciones asimétricas de los países ricos vis-a-vis los pobres, en parte por las crisis económicas periódicas y aun en parte por razones de falta de claridad y de problemas culturales.

Bettelheim plantea bien la crítica de la noción de que los obreros de los países ricos son responsables de la explotación de los países pobres. "Ciertamente, sucede que los capitalistas que explotan a los trabajadores de otro país reducen relativamente la explotación que hacen sufrir a los trabajadores de su propio país con el fin de intentar corromperlos, permitiendo el nacimiento de una 'aristocracia obrera' pero los trabajadores cuya tasa de explotación se encuentra reducida relativamente en esta forma, no pueden por esto ser calificados de explotadores de los trabajadores de los países dominados, pues ellos mismos están sometidos a una intensa explotación."⁶⁹

Cabe comentar nuestro desacuerdo con Bettelheim en un punto de esta cita. Si bien es cierto que el excedente obtenido por distintos mecanismos de los trabajadores de otro país permite reducir relativamente la explotación sufrida por los trabajadores del país que recibe la transferencia, nosotros creemos que el aumento de sus salarios medios obedece más a su combatividad sindical y a la mayor productividad en los países ricos que a un intento de los capitalistas de estos países de 'corromperlos'. El nacimiento de una 'aristocracia obrera', sin embargo, efectivamente ha sido el resultado obtenido por amplios sectores de la clase obrera, si por eso entendemos que han alcanzado muchas de las comodidades materiales de las capas medias. Es más, en muchos países avanzados, son de las capas medias.

También estaremos básicamente de acuerdo con Bettelheim cuando en El Prefacio a la Edición Francesa crítica a Emmanuel por ignorar "explícita o implícitamente que el proletariado moderno es, en los países industriales y de forma más y más determinante, el principal productor de riqueza"⁷⁰. Sin embargo, el 'proletariado', junto con los técnicos, ingenieros, 'managers' y científicos, es "el principal productor de riqueza" no porque su tasa media de plusvalía invariablemente es mayor que la de los países pobres (vimos que frecuentemente puede ser menor), sino porque el valor del capital avanzado y puesto en movimiento por la colectividad de estos trabajadores de cuello azul y blanco es mucho mayor en los países desarrollados, o sea, con la pericucción, la riqueza generada vía ganancias depende más del volumen del capital avanzado, por un lado, y por la realización del producto en mercados gigantescos, por otro. No por esto se debe subestimar la importancia de la transferencia de valor a los países ricos, pero, por ejemplo, en el caso de la economía estadounidense, la entrada neta de valor por los mecanismos distintos de "explotación" no ha de representar sino una porción relativamente pequeña de la plusvalía generada internamente. Desde luego, para los países pobres, la salida neta de valor puede ser catastrófica, v.gr., la salida de valor representada por el servicio de la deuda vía divisas duras.

Conviene presentar con más claridad la posición de Emmanuel con respecto a "la solidaridad internacional de los proletarios".

Primero, con respecto a una cierta manifestación de intereses en común entre la clase capitalista y la obrera en los países desarrollados, Emmanuel afirma que "se llega uno a preguntar si esta solidaridad de intereses entre capitalistas y obreros de los países imperialistas, con todo lo temporal y transitoria que sea, reposa sobre una base objetiva o si es, simplemente, el efecto de una amplia enajenación de la clase obrera".⁷¹

Luego, profundizando más en su posición, el autor agrega: "cuando la importancia relativa de la explotación nacional, que una clase obrera sufre por el hecho de pertenecer al 'proletariado', disminuye continuamente por el hecho de pertenecer a una nación privilegiada, llega un momento en que el objetivo del aumento del ingreso nacional en términos absolutos se convierte en el de la mejoría relativa de la parte de cada uno. Desde este momento, el pacto nacional cesa de ser impugnado en su principio, por violenta y radical que pueda ser la lucha por el reparto del pastel. Entonces, coexiste un frente común de hecho, si no una solidaridad, de los obreros y capitalistas de los países avanzados ante las naciones pobres, con una lucha sindical interior por el reparto del botín."⁷²

Al menos por lo que se refiere a los Estados Unidos que conocemos bien, hay un grano sólido de verdad con respecto a una cierta "solidaridad de intereses entre capitalistas y obreros" que efectivamente, en nuestra opinión, no reside fundamentalmente en "una amplia enajenación", sino en condiciones objetivas del reparto económico. Quizás se pueda decir que desde el New Deal de los treinta, el pacto nacional de crecimiento capitalista dentro de un marco político de cierta democracia participativa de intereses en conflicto, ha cesado "de ser impugnada", pese a la lucha sindical -a veces violenta, sobre todo en las recesiones- por el reparto del pastel.

Cuando Emmanuel habla de "una base objetiva" para "un frente común de hecho" entre los obreros y capitalistas de los países avanzados, está pensando en su interés mutuo de perpetuar la transferencia de valor debida a la diferencia de las composiciones orgánicas del capital a favor de los países avanzados y, según él, a la mayor tasa media de explotación en los países atrasados. Vimos que una mayor composición orgánica del capital en los países avanzados, incluyendo la de sus sectores productores de exportaciones, y que descansa en el desarrollo desigual de las fuerzas productivas, determina una transferencia unilateral de valor hacia los países ricos. Ahora bien, está claro que el aumento de la composición orgánica media resulta una necesidad objetiva de los capitalistas inmersos en la competencia. Si, por este motivo, reciben una transferencia de valor del exterior, se puede decir, además, que en parte les conviene, pese a presiones sobre la tasa de ganancia. ¿Le conviene a la clase obrera este aumento? Si y no. Frecuentemente, a corto plazo, resiste la introducción de la nueva tecnología y su reflejo normal en una mayor composición orgánica, si significan mayores niveles de desempleo. Pero, para los trabajadores que siguen con empleo y los que entran por primera vez a la fuerza laboral, les pueda convenir la transferencia de valor de otros países menos desarrollados si redundan en salarios más elevados. Esta conclusión resulta menos cierta si la transferencia implica menos compras por parte del país pobre afectado al país rico beneficiado por ella y si la reducción de las exportaciones del país rico determina el despido de trabajadores. Entonces, en la balanza resulta difícil concluir que existe un interés creado en la perpetuación del flujo de valor hacia los países ricos originado en su mayor composición orgánica media del capital.

En cuanto a la tasa de plusvalía y su diferenciación entre países, ¿existe un interés creado por parte de la clase obrera en los países desarrollados de que dicha tasa sea permanentemente mayor en los países pobres para también perpetuar la transferencia unilateral de valor por este motivo? Primero, básicamente, ¿cuál es el objetivo de la lucha sindical en un país como los Estados Unidos? Al menos en su historia reciente, no es el de destruir el sistema capitalista sino el de reducir la tasa de plusvalía. Pero algunos dirían que inclusive este último objetivo no ha sido el verdadero ya que se amenazaría al sistema, el que depende de la motivación de la tasa de ganancia y ésta se vería entre la tenaza de la compresión de la tasa de plusvalía, por un lado, y una composición orgánica del capital ascendente. Ellos dirían que el objetivo verdadero ha sido el de aumentar sólo la canasta de bienes y servicios,

o sea, el salario real medido en mercancías y dicho aumento -se sabe- puede lograrse inclusive con tasas de plusvalía mayores.

Pero, ya que ha habido algún impulso sindical orientado hacia la distribución del ingreso -manifestado políticamente desde el New Deal en cierta progresividad en los impuestos directos- supondremos que el objetivo ha sido luchar por reducir la tasa de plusvalía. En los países pobres, el éxito en este sentido habrá sido menor. Pero en ambos conjuntos de países, la necesidad objetiva de sus capitalistas respectivos es la de subir sus tasas medias de plusvalía al máximo consistente con las condiciones históricas y sociales.

De ahí también, la indeterminación teórica de la ubicación de la mayor tasa de plusvalía, aunque frecuentemente sospechamos que puede ubicarse en los países pobres por las razones que apuntamos. Sin embargo, no se excluye que en ciertos períodos la tasa de plusvalía sea mayor en los países avanzados, precisamente debido a cambios tecnológicos amplios, profundos y rápidos en las crisis y quizás junto con cierta desvalorización de la fuerza de trabajo. Esto, como constatamos, resultaría en un flujo de valor hacia los países menos desarrollados. Pero, si la tasa de plusvalía en otros períodos es mayor en los países atrasados -como parece ser la realidad- ¿le conviene a la clase obrera en los países avanzados? Si y no, por las mismas razones que expusimos en el caso de la composición orgánica del capital.

Entonces, simplemente no vemos que estas "bases objetivas" de Emmanuel se pueden esgrimir como factores que invariablemente perjudican la solidaridad entre las clases obreras de los países avanzados y atrasados.

Por otro lado, no creemos que las citas que hace Emmanuel de Engels y Lenin⁷³ apoyan su tesis de las "bases objetivas" para la falta de solidaridad entre las clases obreras de los países ricos y los pobres. Engels y Lenin, creemos, no se refieren al "intercambio desigual" en el sentido de las causas indirectas estudiadas por Emmanuel y comentadas por nosotros. Más bien aludían al despojo colonial directo, situaciones monopólicas de transferencia, etc. Donde si estarán de acuerdo los tres autores, y nosotros también- es que el "aburguesamiento" de los sectores fuertemente sindicalizados de los países ricos obstaculiza seriamente y mina la solidaridad internacional. Estos obstáculos se aprecian más nitidamente durante las crisis en los países ricos cuando se amenaza dicho "aburguesamiento". Por ejemplo, en los países centrales en las crisis estructurales, existen coaliciones, al menos tácitas, entre ciertas industrias no competitivas internacionalmente (v.g., de algunos textiles) y los sindicatos involucrados, para salvaguardar ganancias, salarios y empleos vía el proteccionismo. Evidentemente, esta situación proteccionista en los países ricos es contraria a los intereses de los trabajadores de estas ramas ubicadas en los países pobres. Sufre la famosa solidaridad. Más recientemente, la oposición de la AFL-CIO respecto a un acuerdo de libre comercio con México y antes aun con el Canadá, en mi opinión, también muestra la misma ausencia de solidaridad.

Cabe agregar que la cuestión de la migración de mano de obra a los países centrales durante las crisis y la exportación de capitales como fenómeno de la transnacionalización (especialmente en épocas de alto desempleo) invariablemente inquietan a los grandes sindicatos -y en general a las masas trabajadoras tanto de cuello azul como blanco- en los países avanzados, frecuentemente en oposición a los proletarios y campesinos de los países pobres. "...la exportación del capital en la misma medida en que es provechosa para los capitalistas, es perjudicial para los proletarios. La disminución de los capitales en el interior ejerce una presión al alza sobre las ganancias y a la baja sobre los salarios"⁷⁴. Esto, si fuera cierto, tendería a elevar la tasa de plusvalía en los países avanzados y reducirla en los países pobres si la exportación de capitales se dirigiera a estos países, lo cual tendería a revertir la dirección de la transferencia de valor originada por este motivo. Entonces, habría una triple motivación para que los sindicatos obstaculizaran la exportación de los capitales, sobre todo como dijimos en épocas de recesión: reducir la presión sobre los

salarios, evitar la salida de valor en su caso o quizás (dependiendo de las circunstancias) la mengua de la entrada de valor, si éste fuera el caso. El análisis anterior, desde luego, es más bien uno de corto plazo. A largo plazo, la exportación de capitales, por ejemplo, a México en un acuerdo de libre comercio, podría beneficiar no solamente a los trabajadores mexicanos con la creación de empleo mejor remunerado sino también a los trabajadores norteamericanos en industrias exportadoras de bienes manufacturados de alto nivel de valor agregado. Veremos, en un capítulo posterior, por qué creemos factible este resultado general pese a la existencia del intercambio desigual.

Inclusive, por lo que se refiere a la importación de materias primas y bienes de consumo necesarios, si puede haber cierto interés común entre la clase capitalista y la clase obrera así como las capas asalariadas en el mantenimiento de precios bajos -no sólo por motivo de una posible transferencia neta debida al intercambio desigual sino por la transferencia de valor motivada, v.gr., por una oferta competitiva entre múltiples países productores. A la clase capitalista les beneficia por el estímulo a la tasa de ganancia y a los consumidores por la reducción del precio de sus compras. Esto es el caso actual del petróleo, el azúcar, el café y un gran número de otros bienes, algunos de los cuales no son competitivos con la producción local de los países avanzados, por no estar producidos en éstos. Desde luego, a largo plazo, la situación es más compleja si para exportar, los países centrales necesitan importar a precios más remunerables para los países pobres.

En todo caso, estos ejemplos ilustran los obstáculos a la solidaridad de las clases obreras entre países ricos y países pobres.

Pero, por todo lo que se ha dicho en páginas anteriores, difícilmente podemos concluir con Emmanuel que los altos salarios de los países ricos son los responsables de "la explotación" exterior. No dudamos que incidan en las transferencias de valor, pero creemos que la mayor parte de las transferencias hacia los países avanzados se generan por las otras causas enumeradas. Entonces, encontramos una exageración desmedida cuando Emmanuel afirma que "si, como lo creemos los salarios constituyen la causa y la explotación exterior el efecto, a partir de este momento, consciente o inconscientemente, la iniciativa pertenece a la clase obrera (de los países avanzados); son sus reivindicaciones las que se convierten en el elemento motor del antagonismo económico mundial, y la solidaridad internacional de los proletarios se convierte en un contrasentido histórico".⁷⁵

Ahora bien, nosotros también pensamos que "ver" consistentemente por todas partes y en toda época la solidaridad internacional de las clases trabajadoras es una ilusión de una realidad deseada, más que de una realidad concreta. Sin embargo, la afirmación de Emmanuel está preñada de peligros. ¿Se está oponiendo a las reivindicaciones salariales en los países avanzados? Parece que si cuando éstas implican una reducción de la tasa de plusvalía por debajo de la de los países pobres o, peor aún, si ya antes la tasa media de plusvalía en los países atrasados era mayor que la de los países ricos, ya que se ensancharía la diferencia, causando así un aumento en la transferencia de valor a los países avanzados. Pero, probablemente Emmanuel no se opondría a aumentos en los salarios reales (aumento de la canasta de bienes y servicios) si estos aumentos, como producto de la lucha sindical para repartir las ganancias de incrementos en la productividad, no determinarían una reducción en la tasa de plusvalía. Ya sabemos que esto podría ser el caso si el aumento en el salario real es proporcional a los incrementos en las ganancias por productividad. Por otra parte, si el incremento en el salario real fuera proporcionalmente menor que los aumentos en las ganancias por productividad, se elevaría la tasa de plusvalía lo cual o bien menguaría algo la transferencia de valor de los países pobres o en el caso extremo, podría revertir la dirección del flujo hacia los países pobres. ¿Esto, según Emmanuel, debería ser la naturaleza de la reivindicación en los países capitalistas avanzados? Pero, si vemos la anversa de la moneda, dentro de la misma lógica de

Emmanuel, podríamos preguntar por qué, con el mismo razonamiento, la ausencia de las reivindicaciones sindicales suficientes en los países pobres no constituyen igualmente ese "elemento motor del antagonismo económico mundial". Aquí también nos parece que sería una exageración mayúscula, pero si los sindicatos de estos países subdesarrollados pudiesen realizar reivindicaciones efectivas (sacudiéndose de los sindicatos oficialistas del tipo controlado, por ejemplo, por el gobierno mexicano), pudiera ser que se impulsara el tipo de crecimiento capitalista virtuoso previsto por el mismo Emmanuel reduciéndose al mismo tiempo la tasa de plusvalía y, por tanto, la transferencia unilateral de valor al exterior por motivo del intercambio desigual. Es decir, con el aumento en los salarios, se aumentaría el mercado. El ensanchamiento del mercado induciría mayores inversiones nacionales y extranjeras. Mayores inversiones presionarían, de nuevo, para alzar los salarios; estas alzas presionarían para introducir cambios tecnológicos, y estos cambios, a su vez, determinarían una elevación, tarde o temprano, de la composición orgánica media del capital, la que tendería a igualarse a la de los países avanzados, terminando así, por este motivo, con otro tipo de transferencia de valor al exterior.

Emmanuel mismo utiliza el ejemplo del Japón de la postguerra para confirmar el proceso que apuntamos, cuando dice que "... es importante señalar que el desarrollo de las fuerzas productivas jamás puede ir muy lejos en un país capitalista si factores institucionales no provocan una separación del salario del nivel de subsistencia. El ejemplo de Japón citado por Bettelheim, lejos de invalidar esta tesis no hace sino confirmarla. Por medio de un intervencionismo estatal que impedía mal que bien que el excedente de la plusvalía se derramara al exterior, Japón pudo lograr cierto desarrollo a pesar de los bajos salarios. (...) Entre 1952-54, período en el cual se puede considerar que Japón había recobrado su nivel anterior a la guerra, su ingreso nacional por habitante era sólo de 190 dólares por año, más bajo que el de México, Turquía y Portugal, apenas superior al de Jamaica. No fue sino después de esa fecha y sobre todo a partir de 1958-59, cuando los aumentos sustanciales de salarios, producto de una lucha sindical eficaz permitida por la democratización de la vida política japonesa de la postguerra, y cuando el aumento sensible de los ingresos de los campesinos después de la expropiación casi sin indemnización.... dió un salto... con tasas de crecimiento sin precedentes."⁷⁶ Llama la atención cómo se aumentaron los ingresos de los obreros y los campesinos y cómo, a consecuencia de estos aumentos, se ensanchó el mercado interior y se impulsó el crecimiento (la acumulación). Siempre dentro del marco institucional capitalista, "la democratización de la vida política japonesa" dió cabida a importantes reivindicaciones económicas de los sindicatos ya que esta democratización penetraba a los mismos sindicatos, a diferencia de la mayoría de los sindicatos en México sujetos a los controles de un sistema básicamente unipartidista autoritario, y, por tanto, poco democrático. Lo mismo se puede decir de los llamados países del socialismo real antes de su derrumbe estrepitoso. Por otro lado, siempre dentro del marco global capitalista, se efectuó una reforma agraria integral en Japón, con una orientación al mercado y la acumulación, a diferencia del sistema ejidal mexicano constituido sobre bases esencialmente pre-capitalistas de autosubsistencia, destinado a languidecer sin una dotación adecuada de recursos integrales y sujeto a la dominación autoritaria y paternalista de un gobierno-partido único, en gran medida interesado sólo en asegurar el voto del campesinado para el mantenimiento del statu quo político. Al menos hasta recientemente, este cuadro era esencialmente la regla.

Conviene incluir el pasaje de Bettelheim en sus Observaciones Teóricas del libro de Emmanuel. Cuando Bettelheim habla de los salarios bajos, no puede estar hablando, como lo señala Emmanuel, de un nivel equivalente a la mera subsistencia fisiológica, ya que normalmente el lanzamiento masivo de las exportaciones al mercado mundial depende de haber pasado por los filtros competitivos de un mercado interior relativamente amplio y exigente. "En efecto, en la economía mundial real, los

bajos salarios de los países de fuerzas productivas débilmente desarrolladas y los bajos precios de producción 'individuales' que pueden resultar de esos bajos salarios, permiten, en condiciones dadas, a algunos de esos países, cuando ponen en práctica una técnica más 'avanzada' que antes, realizar ganancias diferenciales. Esto significa que los países de bajos salarios pueden obtener precios de costo excepcionalmente bajos cuando ocurren a técnicas relativamente modernas; así, en tanto que el precio mundial no es modificado por las ventas que efectúan esos países en el mercado internacional (y, en la realidad una modificación de precio puede intervenir sólo tras un tiempo relativamente largo), esos países realizan ganancias corrientes particularmente elevadas. Esto puede tener consecuencias prácticas considerables y permitir, a ciertos países inicialmente pobres, si están colocados en 'condiciones favorables' (lo que sólo indica la existencia de relaciones de producción interiores e internacionales que les permiten una acumulación acelerada), entrar en el camino de una industrialización a gran escala. Es este efecto de transferencia a favor de un país inicialmente 'pobre' -y que continúa conociendo salarios relativamente bajos mientras que en ciertos sectores sus fuerzas productivas se han acrecentado fuertemente- lo que explica que algunos países, como por ejemplo Japón, partiendo de un bajo nivel de fuerzas productivas y de salarios, hayan podido proceder a una acumulación extremadamente rápida de capital conduciendo a un crecimiento considerable del volumen de su producción industrial."⁷⁷

Cabría agregar que México con la liberalización interior y exterior potencialmente podría seguir la ruta de desarrollo capitalista y lo mismo se podría vaticinar para el Brasil si lograra manejar su deuda dentro de los cánones financieros internacionales, es decir, sin populismos estériles como en el Perú de Alan García, y si pudiera seguir instrumentando políticas económicas de prudencia fiscal para abatir sus niveles de inflación.

Es importante señalar que la cita de Bettelheim tiene que ver con el contenido de nuestra sección 3 del capítulo 3, donde se señala el mecanismo de transferencia de valor, resultante del escalonamiento de las productividades e intensidades del trabajo entre países que producen el mismo bien, al intercambiar este bien por otro producido por otro conjunto de países de productividades e intensidades diferentes en la producción de su mercancía de exportación. Por eso, Japón y aun Brasil y otros países competitivos en ciertas mercancías de exportación, empleando técnicas avanzadas en estas producciones y, como en el caso de Japón antes y Brasil y México hoy en día, con salarios bajos, pueden sacar una ganancia diferencial, ya que su valor por unidad resulta menor que el valor medio internacional del mismo bien.

Pero este caso presentado por Bettelheim, en que un mismo bien es producido y exportado por países "ricos" y "pobres", es distinto al de Emmanuel en que existen dos grupos de países. El de los "ricos" exportan una canasta compuesta de mercancías que son diferentes de la canasta exportada por el otro conjunto de países "pobres". Regresaremos a esta diferenciación analítica después cuando relacionamos más profundamente este capítulo IV con la sección 3 del capítulo III, pero conviene asentar claramente la posición de Emmanuel mismo mediante una cita. "Ese caso particular de producción y de exportación del mismo artículo por varios países no afecta en nada mi teorema del intercambio, el cual concierne a las relaciones de intercambio entre dos grupos de países, los países desarrollados por una parte, los países subdesarrollados por la otra, en la que cada uno se especializa en ramas diferentes."⁷⁸

Entremos de nuevo al problema del "aburguesamiento" de la clase obrera en los países desarrollados y su consecuencia para la relación de "explotación" de los países subdesarrollados por aquéllos. Efectivamente, junto con Bettelheim, pensamos que Emmanuel falla al llamar la consecuencia de los salarios más altos en los países ricos, con una tasa de plusvalía posiblemente menor en estos países que la de los países pobres, una explotación de los obreros de los países subdesarrollados por los de los

países desarrollados. Pero si concordamos con Emmanuel cuando él afirma que los intereses económicos de los obreros de los países ricos significan una lucha por el reparto del producto neto, pero no necesariamente para la desaparición del sistema capitalista. Nos parece bastante elocuente el caso de los Estados Unidos. Pese a que puedan existir períodos dramáticos de "enajenación" masiva -v.gr., la guerra de Vietnam por largo tiempo- la clase obrera tiene intereses creados en sus logros económicos, entre los cuales no sólo le han correspondido los de su lucha sindical sino también algunos beneficios derivados de la "explotación" de otros países. Desde este punto de vista hay cierta vigencia y utilidad en la dicotomía 'países proletarios' versus 'países opulentos' si no se pierde de vista el origen de la plusvalía en el trabajo no pagado del obrero, tanto en los países pobres como en los países ricos. Creemos que Emmanuel no ha perdido de vista esta realidad pese a la crítica de Bettelheim. Tampoco creemos que un proletariado "aburguesado" quiere decir que está "integrado" a la burguesía. Esta es otra de las críticas que Bettelheim le hace a Emmanuel.⁷⁸

Nos parece que Barratt-Brown capta con bastante claridad algunos aspectos del conflicto de intereses entre los trabajadores de los países ricos y los de los países pobres cuando aplica el concepto de dualismo nacional, en el sentido de divergencias técnicas entre el sector avanzado y el atrasado, al escenario internacional. "...si los asalariados en el sector avanzado intentan elevar sus salarios sin incurrir en el desempleo, lo pueden hacer sólo si impiden el flujo del capital al sector atrasado. Esto lo pueden hacer en los países avanzados con medidas protectivas -por medio de aranceles y subsidios- y controles a la exportación de capitales en detrimento de los países atrasados. Es más, puede que impidan el flujo de mano de obra del país atrasado al avanzado. (...) Los dueños del capital en las industrias intensivas en capital de los países avanzados podrían importar mano de obra de los países atrasados y rechazar el proteccionismo de los trabajadores y empleados de las industrias intensivas en trabajo en los países avanzados; pero no lo hacen, debido al poder político de estos grupos de interés."⁸⁰

La cita anterior resume bastante bien la posición de los grandes sindicatos estadounidenses frente a México en lo que concierne a la protección de sectores cada vez menos competitivos en los Estados Unidos, así como frente a los trabajadores indocumentados y al deseo de los sindicatos de frenar el establecimiento de las maquiladoras así como algunas ramas de las multinacionales en México.

Más adelante, Barratt-Brown avala la idea de que el proteccionismo apoyado por los sindicatos de los países avanzados "por más miope que sea", puede resultar en una ventaja para los mismos trabajadores así como las empresas, en detrimento de los trabajadores de otros países. Es por lo anterior y por otros elementos que el autor llega a la conclusión de que "hay, entonces, cierto conflicto de interés entre los trabajadores en los países desarrollados y los países subdesarrollados en una economía mundial dual, justo como existe entre los mejor pagados y los peor pagados en cualquier país en particular, pero en la visión Marxista éste es un conflicto menor en comparación con el interés común mayor de todos los trabajadores quienes sufren de la explotación de los capitalistas".⁸¹

En seguida, Emmanuel entra en una polémica sobre el "bloqueo" al desarrollo de los países pobres. Crítica a Bettelheim al señalar que "no son fuerzas de 'bloqueo' misteriosas y mal definidas sino flujos económicos los que hacen que 'una nación puede enriquecerse en detrimento de otra'".⁸² Nuestra lectura de Bettelheim también conduce a la opinión de que la escueta frase del "bloqueo del desarrollo de las fuerzas productivas" de este autor en verdad explica poco aunque lo enlaza con una serie de otros obstáculos que de hecho tienen por resultado el bloqueo al desarrollo. "El predominio de esta tendencia (de la conservación-disolución de formas precapitalistas de producción subordinadas vía el mercado mundial al modo de producción capitalista) está, sin duda, ligada a un conjunto de determinaciones producidas por la dominación

'exterior' del capitalismo: 'bloqueo' del desarrollo de las fuerzas productivas, sujeción a una especialización internacional desventajosa, existencia 'exterior' de centros de acumulación del capital (hacia el cual vienen a converger los capitales que podrían revolucionar las condiciones materiales y sociales de producción), todo esto siendo sobredeterminado por los elementos políticos (el mantenimiento con la ayuda del imperialismo de la dominación de las clases incapaces de asegurar la imperialización de las condiciones de la producción) ...⁸³

Para Emmanuel, son "las fuerzas del mercado (las que) parecen, pues, bastar para explicar el bloqueo" y estas fuerzas básicamente consisten en una demanda débil de bienes y servicios determinada por los salarios bajos y como consecuencia una inversión débil, tanto nacional como internacional, que, a su vez, determina una oferta reducida. En los países desarrollados predomina la situación opuesta.

O sea, Emmanuel declara sin ambages que "lo que determina fundamentalmente y a largo plazo el bloqueo del tercer mundo es la falta de oportunidades de nuevas inversiones, la falta de proyectos rentables..."⁸⁴ En otras palabras, faltan mercados. Si faltan mercados es porque no hay demanda efectiva; no hay salarios adecuados en que fincarse.

Efectivamente, las teorías de la dependencia han estrellado contra una serie de enigmas que hacen difícil su aceptación como cuerpo teórico global para explicar el desarrollo-subdesarrollado. A eso se alude un pasaje anterior de Emmanuel cuando afirma que "si se admite (que los salarios son la variable independiente y los precios por lo tanto, los términos de intercambio), la variable dependiente del sistema..., todos los fenómenos históricos, que las teorías de la demanda y del 'bloqueo' vuelven inexplicables, se explican fácilmente. Así, por ejemplo, la suerte tan particular de las ex-colonias de Inglaterra".⁸⁵

Estamos de acuerdo con Emmanuel cuando hace ver la importancia que ha tenido el efecto de las instituciones feudales en el 'bloqueo' del desarrollo posterior del capitalismo, importancia que autores como Gunder Frank soslayan o inclusive niegan en aras de demostrar que desde el principio de las relaciones económicas internacionales de la América Latina con España, la fuerza dominante ha sido la del modo de producción capitalista no sólo en el ámbito internacional sino inclusive a través del tejido socio-económico y, por tanto, político nacional. Con una lógica de esta naturaleza, desde luego, resultó coherente adjudicar el 'subdesarrollo' completamente a la penetración del capitalismo, implicando de paso que anteriormente a esta penetración las sociedades atrasadas de alguna manera hayan sido más desarrolladas y negando vehementemente no sólo cualquier posibilidad de desarrollo capitalista (aun con todos sus consabidos defectos) sino también, por tanto, cualquier vestigio de 'progresividad' asociada a la transformación capitalista, claro está, para de esta manera demostrar que la única alternativa viable para las sociedades atrasadas era la revolución socialista. O sea, era una posición del todo o nada. Cuando surge una Corea del Sur dinámica o aun un Brasil o un México con potencial capitalista dinámico, estos autores se encuentran mal preparados ante la evidencia. Históricamente tropiezan con las excepciones de países dominados por el imperialismo, como las ex-colonias de Inglaterra (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda). Vemos por qué en estos países, pero sobre todo en los Estados Unidos, desde un principio los salarios eran relativamente altos, por qué no lo eran en muchas otras áreas igualmente "vacías" y cómo estas potencialidades relativas de mercados interiores afectaban el desarrollo capitalista posterior. En palabras de Emmanuel, "lo que hacía de la agricultura de los Estados Unidos una actividad refugio e impedía la baja del salario urbano no era la 'abundancia de tierras' sino el libre acceso de los inmigrantes a esas tierras sin diezmo ni señor. Ese no fue el caso de América Latina en donde las tierras eran igualmente abundantes pero en donde los conquistadores habían transplantado sus instituciones feudales".⁸⁶

Entonces, comprendemos una de las razones importantes para el desarrollo capitalista de los Estados Unidos y uno de los bloqueos que sufrieron muchas áreas inicialmente bajo el dominio español. Sin embargo, existían muchas formas de 'bloqueo' a las colonias inglesas de Norteamérica así como de Oceanía que si bien es cierto fueron en general menos rígidas y estrictas que las instituidas en las colonias francesas y, sobre todo, españolas y portuguesas de las Américas (ver nuestro capítulo sobre Smith), de ninguna manera eran menos obstaculizadoras que las formas de bloqueo en la actualidad descritas por Gundar Frank. Por eso, estamos de acuerdo con Emmanuel en su crítica a Gundar Frank, cuando nos dice que "nadie hasta ahora, en mi conocimiento, ha explicado cómo países tan bien 'bloqueados' como las colonias de población de Inglaterra han podido no sólo escapar, sino sobrepasar de lejos a su ex-metrópoli. Es asombroso que un autor como Gundar Frank haya podido expresar esto: 'Si las ex-colonias de la Gran Bretaña en América del Norte y en Oceanía han podido desarrollarse, es que sus ligas con la metrópoli europea jamás las han colocado en una dependencia comparable a aquella en la que se encuentran actualmente los países subdesarrollados de América Latina y Asia'"⁸⁷

Una y otra vez Emmanuel regresa a lo raquítico de los mercados interiores, a consecuencia de los bajos salarios, para explicar el bloqueo al crecimiento de los países pobres. La misma mecanización, no sólo en la industria sino en la agricultura, también resultaría frenada por los salarios exiguos, mismos que implicarían el uso de técnicas intensivas en mano de obra no calificada. De esta manera, se perpetúa el ciclo de producciones basadas en salarios bajos y salarios bajos determinados a la larga por producciones fíncadas en técnicas poco sofisticadas.

La afirmación de Emmanuel con respecto al sector primario nos parece certera, sobre todo por lo que se refiere a la agricultura pero exceptuando a la gran minería. "Si se encuentra que la capacidad de absorción del progreso técnico es fundamentalmente la misma en el sector primario que en los otros, sería interesante averiguar por qué en ciertos países ese sector ha sido mecanizado y en otros no. Y se podría descubrir entonces que, justamente, son las diferencias de los salarios las que constituyen la causa primaria del fenómeno..."⁸⁸ Cuando hace ver que "Australia, Nueva Zelanda, Dinamarca, han conservado su 'lugar' agrícola-primario en la división internacional del trabajo, (que) no por eso están menos industrializados y desarrollados (y que) ese no fue el caso de la India"⁸⁹, el factor ausente en la India pero presente en los otros países mencionados, fueron los salarios altos.

Por lo que concierne a las dificultades de la mecanización -sea en el sector primario, secundario o aun de servicios-, su relación a las fuerzas del mercado y el 'bloqueo' al crecimiento, algunas citas de Emmanuel serán de interés para redondear su posición. "...permaneciendo todas las demás cosas iguales, el inversionista privado, movido por el único fin de maximizar su ganancia, escoge en cada país las ramas que absorben la mayor proporción del factor que es relativamente el menos caro; escoge también, en el interior de cada rama y mientras eso es posible, las técnicas que requieren la más grande utilización de ese mismo factor. En los países de bajos salarios, escogería, pues, las ramas y las técnicas que tengan la más baja composición orgánica de capital, pero escogería también aquellas que requieren la más baja composición orgánica de trabajo,..."⁹⁰, esta última siendo "la proporción del trabajo calificado con respecto al trabajo no-calificado".

La cita anterior, la que parece aceptable en general, conduce directamente a una precisión de la categoría del 'bloqueo'. "En esta forma, los obreros a buen precio ahuyentan a las máquinas y los ingenieros de los países subdesarrollados, mientras que las máquinas y los ingenieros replazan a los obreros caros en los países desarrollados. Esta situación de los factores operada únicamente por las fuerzas del mercado constituye el más dinámico elemento de bloqueo ulterior entre los primeros y de aceleración del crecimiento entre los segundos, siendo la combinación de los dos

efectos lo que Charles Bettelheim llama la reproducción ampliada de las relaciones mundiales de producción.⁹¹

Precisa decir que esta explicación del 'bloqueo', aunque contiene un elemento de verdad, soslaya otros elementos de bloqueo al crecimiento de los países subdesarrollados que cobran mucha importancia en ciertos periodos, v.gr., las tasas flotantes de interés al alza o aun nominalmente a la baja pero por encima de sus niveles históricos en términos reales, a consecuencia de las cambiantes políticas monetarias y fiscales de los países hegemónicos durante fluctuaciones cíclicas de sus economías y en un marco de gran endeudamiento de los países proveedores de materias primas durante años de auge, pero cuyos precios se desploman en años de recesión mundial.

Finalmente, Emmanuel toca el tema de los "enclaves" y el bloqueo, tema a nuestro parecer que podría extenderse, por ejemplo, al caso de las maquiladoras (**in-bond industries**).

El autor se pregunta por qué la compañía Unión Minière reinvierte una parte de sus ganancias en Canadá, inclusive en industrias transformadoras de sus productos mineros y no lo hace en Katanga, sino que repatria la casi totalidad de sus ganancias. La contestación, como puede esperarse de Emmanuel, es que el mercado es amplio debido a los salarios altos en Canadá y el mercado es pequeño a causa de los salarios bajos en Katanga. Así que, "la Unión Minière de Katanga, una vez terminado su programa de equipamiento minero, detiene su expansión y vierte dividendos en especie. Se convierte en un enclave. ¿Por qué? ¿Se piensa verdaderamente que los patronos de la Société Générale de Bruselas no tienen otro interés que el de sobredesarrollar a Canadá y 'bloquear' al Congo Belga? La realidad es diferente. Es simplemente que en el Canadá el alto nivel de vida de los habitantes, resultado de los altos salarios, representa un mercado para todo tipo de actividades, mientras que los salarios y el nivel de vida del Congo son tales que no hay nada interesante por hacer para un capitalista de cierta envergadura: nada, salvo extraer minerales o producir algunas materias primas para la exportación que está obligado a buscar en donde se encuentran".⁹²

Luego, Emmanuel afirma que "por el mismo hecho de que está enclavado y no se imbrica en la estructura económica interna, no bloquea nada. Si no hubiese existido, nada habría existido en su lugar. Los países subdesarrollados habrían perdido igualmente, en ese caso, el ingreso, por muy pequeño que sea, que obtienen bajo forma de salarios, impuestos y venta de productos locales en el enclave".⁹³ Para nosotros, es evidente que hay de enclaves a enclaves. Por demás, la visión de Emmanuel adolece de ser básicamente estática y no de largo plazo. Por ejemplo, un enclave minero dedicado a una explotación desmedida sin controles adecuados por parte del país huésped, podría agotar innecesariamente rápido las reservas, de esta manera, obstaculizando quizás el desarrollo de industrias secundarias que utilizarían estos insumos en una etapa superior del desarrollo del país. El análisis de Emmanuel probablemente tendría más vigencia con respecto a los enclaves de productos cuyo origen es de recursos renovables, aunque aun en estos casos, los enclaves pueden tener fuerte interés en 'bloquear' políticamente con su poder cualquier intento de reforma agraria.

En todo caso, el problema reside en gran medida en el control político del enclave, lo cual, la historia nos enseña, es harto difícil para los países pobres. Independientemente de esto, es cierto que de no existir el enclave -o la maquiladora podríamos agregar- no existiría nada en su lugar en algunos países, con la pérdida obvia de los ingresos diversos derivados de su presencia. Esto es algo que sus múltiples críticos deben al menos tener en cuenta: el enclave o la maquiladora como fuente de trabajo para una porción -por mínima que sea- de las masas subempleadas o francamente desempleadas. El problema del enclave -de la naturaleza que sea- y de la maquiladora en su caso, en relación al bloqueo, toca el problema político de la

soberanía. Es por demás común que la crítica a estas empresas expresa una preocupación por la soberanía, a veces justificadamente se debe añadir. Sin embargo, también se puede decir que un país sumamente pobre con prácticamente ninguna acumulación de capital será menos soberano que un país menos pobre con cierta acumulación. Y este último país será a su vez, menos soberano que un país rico con gran acumulación de capital, aunque sea dependiente económicamente de múltiples maneras, digamos un Canadá.

El poner el acento en los salarios y, por ende, en el mercado, lleva a Emmanuel a abordar la problemática del modelo de desarrollo, el que coloca al consumo (el mercado) como la piedra angular o el que coloca a la producción de los medios de producción como el punto de arranque. El primero, aunque sujeto a variedades más complejas, constituiría el modelo capitalista clásico; el segundo sería el punto de partida de los modelos "socialistas" según Emmanuel.

Lo importante, no obstante el desarrollo desigual y la explotación inherentes, es que -para Emmanuel- el primer modelo del capitalismo clásico no resulta aún imposible para ciertos países subdesarrollados. Tendremos al respecto algunas observaciones, pero, primero dejemos hablar a Emmanuel.

"¿Ese modelo norteamericano o australiano de desarrollo es el único, es el mejor, es el único posible en toda circunstancia? No, en absoluto. Ese modelo no es el único, ni el más eficaz, y en ciertas circunstancias ni siquiera es posible. Es el modelo clásico del camino capitalista. Coloca al mundo sobre su cabeza. Se comienza por el fin: por el consumo, por la constitución de un mercado efectivo o potencial, suficientemente amplio. Se atraen así los capitales y se producen los bienes de consumo correspondientes. Cuando esas industrias se vuelven bastante numerosas y sus necesidades de mecanización (a causa de los altos salarios) bastante importantes, se crea un segundo mercado, el de los bienes de capital que atrae a su vez otros capitales, los cuales instalan la industria pesada."¹⁴

Básicamente, Emmanuel parece estar pensando en un modelo económico del capitalismo clásico en que se pone énfasis en el mercado interno y no en el externo. El mercado externo constituye el meollo de nuestra discusión en la sección 3 del capítulo anterior. Es precisamente en este último mercado donde un país con salarios relativamente bajos -digamos el Japón en los 50's y 60's y Brasil- puede competir en el mercado de ciertos productos manufacturados, inclusive a veces con niveles tecnológicos comparables a los de sus competidores desarrollados, y puede, cuando el mercado exterior lo permita, sostener tasas de crecimiento y de acumulación considerables. Desde luego, previa a la etapa de la orientación a la exportación de manufacturas o aun en parte coincidente con ella, la industrialización se fincaba en mercados internos protegidos. Pero, en el caso de Brasil así como también de México, no eran altos salarios medios que daban impulso a la demanda sino, en un marco general de una distribución del ingreso notablemente desigual, básicamente sólo podían ser las clases medias relativamente amplias y los sectores reducidos en número pero con muy altos ingresos los que absorbían los productos originados por la sustitución de importaciones. Evidentemente, se llegó al límite de la potencialidad del mercado interno debido a los salarios medios reducidos, situación que empeoró a causa de la crisis que golpea a estas economías. Es cuando la necesidad de reconstituir la ganancia y renovar la acumulación interna obligaba a una orientación mucho mayor a las exportaciones. En el caso de México, el cambio obligado ha sido muy abrupto. Pero, estas referencias a Brasil y México en estas líneas sólo han tenido por objetivo señalar que en ciertas etapas de la acumulación y por cierto tiempo, por limitado que resulte a la larga, un mercado interno restringido por salarios medios relativamente bajos puede ser compensado por mercados exteriores. Sin embargo, a la larga, la flexibilidad y dinamismo de las exportaciones de un país en desarrollo dependerá en parte del dinamismo del mercado interno, donde se pueden introducir, probar, adaptar y, en general, "foguear" las nuevas producciones. Cuando hablamos

del dinamismo del mercado interno, hablamos no sólo de una población creciente sino principalmente de salarios crecientes, basado en una productividad media creciente.

Queda por discutir un último tema importante en la obra de Emmanuel, el que constituye una de nuestras preocupaciones principales: el proteccionismo versus el libre comercio. En realidad, la obra de Emmanuel sobre el intercambio desigual, mediante el cual -para este autor- la transferencia de valor invariablemente fluye de los países pobres a los países ricos, concluye en la necesidad objetiva de que los países pobres estructuren sistemas protectivos para impedir estos flujos unilaterales de valor. Aunque el autor quizás no lo haya dicho con esta claridad, el tenor de sus referencias al proteccionismo nos llevó a la interpretación que acabamos de señalar. Creemos que vale la pena asentar con precisión su posición al respecto.⁹⁵

En primer lugar, Emmanuel nos aclara que el proteccionismo histórica y actualmente es la regla; el libre comercio constituye la excepción. La excepción era Inglaterra de 1846 a 1932 y, por el breve periodo del primer año indicado hasta los años de los 70's del siglo pasado en la Europa continental cuando la crisis económica dió al traste con el experimento. Parece que el resurgimiento del proteccionismo o, en palabras de algunos, el neo-mercantilismo, sorprendió a los librecambistas, quienes pensaron que lo habían enterrado para siempre. Es cierto que habían concedido una excepción al libre comercio en el caso de las industrias infantiles. También preveían los peligros de pérdida económica al pasar de la protección al libre comercio en el caso de las industrias que operan con costos crecientes. Inclusive aceptaban la protección pasajera para suavizar "las fricciones del reajuste" y la necesidad de contar en ocasiones con un cierto nivel arancelario como elemento de represalia por medidas protectivas injustas de otros países. Entre muchos autores desde Smith, Ricardo y John Stuart Mill, valdría la pena tomar una cita que Emmanuel hace de F. List, para ejemplificar aun en este último autor su naturaleza librecambista. "Es únicamente entre los pueblos semejantes, es decir, entre los que poseen todas las cualidades, todos los recursos morales y materiales requeridos para establecer en ellos una industria manufacturadora.... pero en los que la competencia de una industria extranjera impide fuertemente su progreso, es entre éstos solamente que las restricciones comerciales, destinadas a crear y sostener una industria manufacturadora, pueden ser legítimas; lo son hasta el momento en que esta industria se convierte en lo suficientemente fuerte para dejar de temer a la competencia extranjera, no lo son más que en este intervalo y en la medida necesaria para proteger esta industria en sus fundamentos."⁹⁶

Entonces, se ve que los librecambistas admitían ciertas concesiones pasajeras a fin de proteger la producción, pero el otro objetivo básico de los países, el de asegurar "una balanza comercial positiva" duradera, no lo podían admitir por razones doctrinarias asentadas desde la obra de Ricardo. En efecto, de acuerdo con la teoría del dinero de Ricardo, la afluencia de los metales preciosos hacía bajar su valor relativo y subir relativamente el precio natural de los bienes, de tal manera que el país perdía su competitividad y tenía que exportar dinero para seguir importando, hasta que se restablecía el equilibrio.

Ahora bien, para la mayor parte de los mercantilistas la necesidad de proteger la producción y mantener la balanza comercial con saldos positivos se centraba en su gran preocupación por el desempleo. Desde este punto de vista, la corriente de los metales preciosos, más que un fin en sí, serviría para generar empleos.

Estos preceptos -según Emmanuel- "son los que las naciones han aplicado y aplican siempre a pesar de un siglo y medio de enseñanza ininterrumpida de la doctrina del libre comercio".⁹⁷ En verdad, prácticamente todos los países subdesarrollados, una vez que hayan alcanzado cierto grado de autonomía relativa, erigen sistemas protectivos a fin de estimular el proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, al llegar a cierto nivel de acumulación, algunos capitales, al toparse contra mercados interiores que ya han copado o que les resultan insuficientes, requieren de la expansión al exterior, necesidad objetiva que demanda

un **quid pro quo** de liberalización vis a vis sus socios comerciales. Sobre todo en la crisis económica general y financiera en particular, se observa actualmente esta tendencia de los grandes capitales nacionales y extranjeros en los países semi-industrializados donde el salario medio permanece reducido y aun se desvaloriza en términos reales. Por otro lado, en los países hegemónicos, la protección a los sectores vulnerables -vía los subsidios a la agricultura y las medidas no arancelarias a diversas industrias -en alguna medida está siempre presente, aunque con altibajas, dependiendo de la fase del ciclo económico de corto plazo y su superposición en las fases de los llamados ciclos de regulación, a largo plazo. Sin embargo, la tendencia de los **capitales hegemónicos** -v.gr., algunas transnacionales- es hacia el libre cambio de mercancías, de divisas, del capital productivo y del capital dinero de préstamo, como elementos constituyentes de la vocación a la expansión del capitalismo.

Pero, regresemos al objetivo del empleo vía la protección. Ya que tanto los librecambistas como los mercantilistas y sus sucesores están de acuerdo en que una industria **potencialmente** redituable podría estar protegida hasta que se sobreponga a sus ineficiencias iniciales, lo que verdaderamente está en juego es "si una industria que no es redituable debe ser del mismo modo implantada y protegida permanentemente por las barreras aduaneras".⁹⁹ Debe estar claro que desde el punto de vista estricto de la racionalidad económica capitalista de la maximización de la ganancia, la protección permanente de una industria permanentemente no redituable constituye un sin sentido. Sin embargo, el criterio de medida de Emmanuel aparentemente es otro; consiste en si la industria genera o no empleos. Cuando él se refiere al caso famoso de Ricardo de Inglaterra y Portugal, nos habla de la sustitución de importaciones para 'exportar el desempleo'. "Es evidente, entonces, que la alternativa del obrero portugués no es siempre la de hacer el paño o el vino, ya que en este caso la elección no ofrece evidentemente ninguna duda, sino más bien la de hacer el paño o no hacer nada, quedando la ventaja completamente a favor de la industrialización, cualquiera que sea la desventaja comparativa del paño. Se ha descubierto, entonces, que con la industrialización, a pesar de todas las pretendidas desventajas comparativas, un país en vías de desarrollo puede, en ciertas circunstancias, utilizar una mano de obra cuyo 'costo social' es nulo, o, en términos más literarios 'exportar su desempleo'.⁹⁹ El problema con el análisis de Emmanuel, no obstante su lógica aparentemente convincente, estriba en que sólo ve el aumento del empleo en la industria privilegiada. No ve la interrelación sectorial del sistema protectorio en una economía capitalista. Al privilegiar algunos sectores vía la protección, resultan otros sectores desprotegidos -secularmente en el caso de la agricultura en los países subdesarrollados- de tal manera que provoca el desempleo en estos últimos sectores. En términos netos pudiera haber inclusive un aumento en el desempleo, sobre todo si la industria nueva incorpora técnicas relativamente intensivas en capital en comparación con los sectores desprotegidos, por ejemplo, la agricultura.

Nos parece que cuando Emmanuel se apoya en John Strachey (El Fin Del Imperio, pp.63-4), los dos sólo conciben la dicotomía consistiendo en la protección a ultranza versus el libre comercio a ultranza en el contexto de un país en pañales en cuanto a la acumulación del capital. "...vemos ahora con claridad que una sociedad subdesarrollada simplemente no se puede desarrollar si se le sujeta (a la política de *laissez faire*)... El campo subdesarrollado permanecerá a su nivel campesino y tendrá pocas empresas en gran escala en las industrias extractivas que trabajen para la exportación. Bajo el régimen de *laissez faire* y del libre comercio entre países que se hallan en etapas desiguales de desarrollo, existe una tendencia avasalladora a que la distancia que media entre un país desarrollado y otro subdesarrollado aumente indefinidamente.¹⁰⁰ Este podría ser el caso de un Zaire o Ghana actual, o de México o Brasil en una etapa inferior de acumulación. Pero en el marco capitalista de mercados interiores restringidos por salarios bajos, en cierto nivel de acumulación algunos

capitales llegan a reclamar la apertura al exterior, la cual significa, como contrapartida, una apertura al interior. Este parece ser el caso actual de Brasil y México, especialmente el último, cuyo proceso de apertura se aceleró con la crisis.

Finalmente, diremos que los sistemas de protección tienen por fin subsidiar a la industria protegida vía la extracción del excedente del sector primario desprotegido y de los consumidores en general. En el caso de México, además de la organización político-económica de los ejidos, este fenómeno ha sido precisamente responsable, en parte, por "la permanencia del campo subdesarrollado a su nivel campesino", a diferencia de lo que afirma Strachey y acepta Emmanuel.

Dijimos al principio de esta discusión sobre el proteccionismo que para Emmanuel una explicación racional de su surgimiento en los países pobres depende precisamente de la existencia del intercambio desigual y específicamente de la transferencia secular de estos países a los países ricos. Criticamos esta noción de la "secularidad" obligatoria de la transferencia, vinculándola con distintos periodos históricos, incluyendo cierta referencia a los ciclos económicos. Es cierto que concluimos empíricamente que en general la transferencia neta debida al intercambio desigual en el sentido amplio fluye hacia los países ricos. Sin embargo, la indeterminación teórico-lógica de la dirección de la transferencia también podría ayudar a entender las transiciones del proteccionismo al libre cambio o vice-versa.

En la sección 3 del capítulo anterior, también tratamos de asociar nuestra propia noción del intercambio desigual con un impulso a la protección, donde presentamos la propuesta de la segmentación regional del mercado -por cierto segmentación no estática, o sea, no permanente- e inclusive un primer intento de explicación de la protección a las industrias vulnerables (no competitivas) de los países hegemónicos. Nosotros lo hicimos en función del escalonamiento de la productividad-intensidad de distintos países (empresas en un sector de los países) productores y exportadores de un bien que se intercambia por otro bien también producido y exportado por diversos países, tanto desarrollados como subdesarrollados. Es cierto que presentamos nuestro modelo sin introducir la categoría de los precios de producción, a diferencia de Emmanuel. Por otro lado, Emmanuel presenta el modelo de dos conjuntos de países - los pobres y los ricos- cada uno de los cuales exporta una canasta distinta de bienes. No obstante las diferencias, son perfectamente adaptables las dos interpretaciones. No sólo se apoyan mutuamente sino que se extiende la noción del intercambio desigual.

Pero, veamos de cerca en la obra de Emmanuel cómo el proteccionismo viene siendo la respuesta racional al intercambio desigual para frenar la transferencia de valor. "Para explicar el proteccionismo hace falta rechazar no sólo la hipótesis del empleo pleno, que Keynes ha recusado sin ir, para ello, demasiado lejos, y no solamente la de la identidad entre deseos de compra y poder de compra, que Marx y Keynes rechazaron igualmente, sino también la mucho más fundamental de la igualdad entre la suma de los ingresos y el valor de la producción..."¹⁰¹ Es decir, el surgimiento de la protección en gran medida depende de que los ingresos (el precio medio de producción de la canasta de bienes producidos y exportados) sean menores que la suma de los valores (entendidos éstos como la suma de los derechos al primer reparto del producto bruto). Su permanencia depende de la permanencia de la transferencia neta unilateral. Ya que la transferencia neta es hacia los países ricos en el análisis de Emmanuel, la protección en los países pobres asimismo tendrá que ser permanente para impedir la transferencia. Teóricamente, hemos puesto en duda la unilateralidad de la transferencia. Esto significa que también teóricamente la protección no tendría razones objetivas de ser permanente. El período de su vigencia dependerá del ritmo y la magnitud de la acumulación del capital, tal como nos enseñó Marx.

Como Emmanuel lo señaló claramente, en la doctrina de los costos comparativos, ambos socios perderían con el proteccionismo, en tanto que lo peor que pudiera suceder con el libre comercio es que uno de los socios se enriqueciera menos

que el otro, "pero jamás empobrecerse respecto a la situación anterior ya que la variación de la relación de precios de intercambio no puede producirse más que entre los límites de los costos comparativos".¹⁰²

Pero, con la teoría del intercambio desigual de Emmanuel, los países pobres, al responder a la transferencia de valor con aranceles o controles directos, tienden a elevar los precios de mercado por encima de los precios de producción de los productos importables y disminuir los precios de mercado por debajo de los precios de producción de los productos exportables, lo cual determina una transferencia de valor de los sectores productores de exportables a los de importables. En los países subdesarrollados esto normalmente implica una transferencia del sector primario -en muchos países principalmente el sector agropecuario- al sector industrial. Esto, por cierto, por largo tiempo ha sido el caso de México, donde la transferencia se ha realizado no sólo del sector agropecuario sino que también del sector minero, incluyendo al de energéticos. Esta transferencia de valor -que en realidad implica una transferencia de recursos masivos-, en el caso de la agricultura también significa una expulsión masiva de campesinos. Este aspecto del desempleo es lo que quisiéramos destacar, ya que Emmanuel pone el énfasis en la protección del empleo cuando se protege el aparato productivo contra el exterior. Vemos que el efecto de la protección no está tan claro en términos del empleo neto como él piensa. Cabe agregar que la izquierda en México -para dar sólo un ejemplo- tampoco ha relacionado su sempiterna tradición de presionar en favor de la protección con el resultado desastroso que ha tenido en el campo mexicano.

Pero, la transferencia de valor del agro a la industria no sólo tiene por causa el sistema protectorio normalmente aplicado en los países subdesarrollados sino que también se debe a la mayor composición orgánica del sector industrial. Inclusive, si suponemos la existencia de la dualidad en la economía y, por tanto, que no hay una tendencia a la pericucación de los salarios, y suponiendo además que la economía campesina es predominantemente precapitalista, aunque inmersa en relaciones comerciales capitalistas, el pago a la fuerza de trabajo en la agricultura -como pago efectuado realmente o imputado en la autoexplotación- podría estar por debajo de su valor. Esto, teóricamente podría implicar que la tasa de plusvalía fuera mayor en la agricultura que en la industria, pese a la mayor productividad en este sector. Esto constituiría otro motivo de una transferencia al sector industrial. Sin embargo, tal como habíamos señalado antes, existe una cierta indeterminación en torno a la dirección de la transferencia debida a la diferencia relativa de estas tasas de plusvalía.

Cuando Emmanuel analiza el efecto intersectorial de la pericucación de la ganancia, al interior de una economía nacional, supone la perecucación de los salarios, es decir, supone que existe una tendencia a la larga de la igualación sectorial de los salarios. Con ambas perecucaciones, afirma que "debemos concluir que toda desviación de los precios efectivos, mayor o menor a los precios de producción, provocará un movimiento de capitales hace las ramas favorecidas, lo que tendería a aumentar la producción de esas ramas y a conducir el precio de mercado al nivel de precio de producción".¹⁰³ Lo que no previó es la permanencia de los precios de mercado por encima o por debajo de los precios de producción, dependiendo del impacto diferencial de las medidas protectorias discriminatorias, lo cual determina una transferencia intersectorial de valor (de recursos) tan duradera como la misma duración de la política de protección.

Pero, regresemos al tema de las relaciones de cambio entre los países desarrollados y los subdesarrollados, ya que Emmanuel nos diría que lo que importa es frenar la transferencia al exterior con la política de protección. En comparación con esta transferencia que se pierde para siempre, agregaría quizás que la transferencia intersectorial de valor, aunque tenga efectos negativos sobre el agro, es ineludible en vista de que precisa sacar el excedente de algún lugar si es que se quiere industrializar al país.

Se ve su posición claramente en la siguiente cita donde se constata la imposibilidad de parar el intercambio desigual que azota a los países subdesarrollados mediante una alza importante de sus salarios medios.

"¿Qué deben hacer ahora los países subdesarrollados en presencia de la desigualdad del intercambio y del deterioro continuo de sus 'terms of trade'? Es evidente que se excluye a priori un ajuste brutal de sus salarios sobre las tasas de los países desarrollados, sólo quedándonos el buscar los medios para retener entre ellos, y no dejar que se vierta al exterior, el excedente de plusvalía que obtienen de sus propios obreros. Pues cada uno debe obtener provecho de esos bajos salarios. Si los capitalistas nacionales no pueden sacar provecho después de la perecuación de las ganancias, y si no se quiere que sea el consumidor extranjero el que lo aproveche, sólo restan dos soluciones: el impuesto a la exportación que transfiera este excedente al Estado y la diversificación de la producción por la transferencia de factores a partir de las ramas tradicionales de exportación hacia las ramas antiimportación, lo que beneficia al consumidor nacional con los bajos salarios nacionales. Los dos medios son aptos para canalizar este excedente a la colectividad nacional con fines de desarrollo."

De hecho, Emmanuel descarta la primera solución consistiendo en impuestos a la exportación (o cuotas, agregaría), a menos que fuera un monopolio natural, debido a las represalias que tomarían los países consumidores. Sin embargo, piensa que la diversificación es una arma muy eficaz (léase la sustitución de importaciones mediante una política proteccionista).

Se puede discutir que tan eficaz sea, especialmente en períodos de estancamiento económico en países inclusive semi-industrializados como México y Brasil, en los que imperan bajos salarios medios. Lo veremos más profundamente en otros capítulos.

Primero, con respecto a la cita anterior, quisiéramos señalar que tanto con impuestos o controles directos a la exportación de productos primarios como los aplicados a la importación de productos competitivos, se fuerza una salida del excedente de las ramas desprotegidas (v.gr., la agricultura) a las protegidas (normalmente las manufacturas). Si bien es cierto que el consumidor puede beneficiarse, a consecuencia de los impuestos a la exportación, de los precios internos relativamente más bajos, los impuestos o controles directos aplicados a la importación de productos competitivos de ninguna manera le favorecen ni a corto plazo ni frecuentemente a largo plazo, ya que el precio de mercado interior puede ser sustancialmente superior al exterior. Lo cierto es que efectivamente se canaliza el excedente a los sectores protegidos de los desprotegidos, pero es bastante discutible si la transferencia siempre implica un mayor desarrollo. Es en este terreno donde nos parece que resbala Emmanuel y otros teóricos cuando sitúan la polémica en términos de una polarización entre la protección a ultranza versus el libre cambio a ultranza, en lugar de la racionalización de la protección mediante una liberalización progresiva y selectiva en el marco de un acuerdo de libre comercio.

Desde el punto de vista de la racionalización de la protección, no es evidente en todo momento histórico de la acumulación del capital "que la industrialización es un factor *sine qua non* para la elevación del nivel de vida" de acuerdo con la interpretación que Emmanuel hace de Perroux, Destanne de Bernis y otros. Efectivamente el desarrollo desigual entre la agricultura y el sector industrial puede llegar a tales niveles de distorsión que aquélla llega a ser un obstáculo serio para el desarrollo a mayores niveles de la misma industrialización.

Ahora bien, según Emmanuel, aunque no resulta factible una alza 'bruta' de los salarios, junto con una política proteccionista "en los países débilmente desarrollados, hay de hecho tres clases de ramas" que determinan la posibilidad o no de elevar los salarios.

"a) Las ramas de exportación de productividad comparativa excepcionalmente elevada donde los salarios pueden fácilmente ser aumentados.

b) Las ramas de consumo interior no sujetas a competencia extranjera... el aumento de los salarios no está aquí limitado por ninguna competencia.

c) Las ramas de consumo interiores sujetas a la competencia extranjera. La diferencia de productividad es tal que, efectivamente, esas ramas no podrán sobrevivir a esta competencia si los salarios de los países débilmente desarrollados llegaron a aumentarse, en un sistema de libre comercio."¹⁰⁴

El primer comentario que se podría hacer es más bien una pregunta a Emmanuel. ¿Qué pasó con la oferta ilimitada de mano de obra que el autor aparentemente aceptó en su trabajo? Una oferta que inclusive posiblemente rebasa las necesidades racionales del 'ejército industrial de reserva', sobre todo en cuanto se refiere a la oferta de trabajo no calificado.

Luego, de nuevo, Emmanuel hace resaltar el nexo entre los salarios históricamente elevados y los altos aranceles para protegerlos. "...en todos los países en los que el nivel de los salarios se ha adelantado históricamente al desarrollo, este problema ha sido justamente resuelto con el repudio al libre intercambio. Esa fue la finalidad por excelencia de la protección arancelaria en esos países y, sobre todo, en los Estados Unidos, desde la independencia hasta finales del siglo XIX, y es actualmente el objetivo de la reglamentación aduanal y de la reglamentación de los precios de los productos agrícolas en muchos de los países europeos desarrollados: proteger los altos salarios en las ramas retrasadas. Cuando los Estados Unidos se libraron de la metrópoli, estaban mucho menos desarrollados que ella (de hecho eran un país subdesarrollado), pero tenían salarios dos veces más altos. Protegieron las ramas sujetas a la competencia extranjera con tarifas prohibitivas. La conjunción de esas tarifas y la capacidad de mercado determinada por los mismos altos salarios, provocó un aflujo de capitales que desató el proceso de desarrollo."¹⁰⁵

El segundo comentario tiene que ver con que un mercado amplio, gracias a salarios altos, atrae a los capitales que pueden desatar el proceso de desarrollo, es decir, estos capitales no inhiben el desarrollo ni causan el 'subdesarrollo' -según Emmanuel- sino que contribuyen al desarrollo, aunque con el desarrollo desigual y explotador.

Esta afirmación no parece estar en desacuerdo con los Marxistas clásicos, incluyendo al mismo Marx. Está claro que se está hablando del desarrollo capitalista competitivo, o sea, de la acumulación, no de un desarrollo armonioso entre el capital y el trabajo.

Por otro lado, el problema para un país subdesarrollado estriba en que los salarios normalmente no son suficientemente altos a fin de constituir un mercado interno adecuado para la acumulación dinámica en todos los periodos de esta acumulación. Llegarán periodos, entonces, sobre todo durante las crisis y el estancamiento relativo, en que aumentan las presiones para liberalizar, so pena de truncar el proceso de acumulación si no se hace, aunque no hay tampoco garantías absolutas de que la liberalización tenga "éxito" a la larga y mucho menos a corto plazo. Inclusive, para que tenga "éxito" en términos de acelerar de nuevo la acumulación, parece indispensable que se ensanche el mercado interno, en parte vía una reforma agraria integral y modernizadora y eventualmente generalizando una redistribución del ingreso adecuada.

Finalmente, Emmanuel aboga por la regionalización de los mercados de los países pobres a menos que las economías de países subdesarrollados particulares pudieran soportar a la larga una política de protección que implicara cierta autarquía. Repetimos que estas recomendaciones emanan lógicamente de su teoría del intercambio desigual. Por lo que se refiere a los mercados comunes de países en vías de desarrollo agrupados en regiones, tiene cierta semejanza con nuestro análisis de la sección 3 del capítulo III. Al respecto, dice Emmanuel lo siguiente: "Aunque sea

posible dudar que aún a la escala de su conjunto, los países subdesarrollados puedan ser enteramente independientes de los demás, es innegable que si los países de bajo salario logran erigir un convenio (general, una especie de mercado común de los subdesarrollados que planificara sus producciones y sus cambios) escaparían al intercambio desigual, o al menos a su mayor parte.¹⁰⁶

Y más adelante, "Por lo tanto, en las actuales condiciones de enorme disparidad de los salarios entre el 'Norte' y el 'Sur', la diversificación, ya sea en el marco de cada país subdesarrollado por separado, si las dimensiones del país lo permiten, o en el de los acuerdos regionales, es innegablemente benéfica para el Sur (desde el punto de vista de transferir recursos de las producciones tradicionales, así aumentando su precio de exportación por la magnitud relativamente reducida)."¹⁰⁷

En la primera cita Emmanuel reconoce que la segmentación del mercado mundial en mercados regionales no elimina el intercambio desigual, aunque lo puede reducir considerablemente debido a la agrupación de países relativamente más homogéneos. Claro, en los mercados regionales, subsiste el problema de la heterogeneidad de los países pobres y, además, el hecho de que algunos países subdesarrollados pudieran desarrollarse y convertirse en industrializados (por ejemplo, Corea del Sur, México y Brasil).

Tal como también habíamos señalado en la sección 3 del capítulo anterior, Emmanuel piensa que los países desarrollados se opondrán a la protección no sólo al nivel de países individuales sino también a su implementación al nivel regional de países subdesarrollados. "Cuando el resto del mundo está constituido por países altamente desarrollados cuyas especializaciones existentes implican inversiones importantes, y en los cuales, por otro lado, toda contracción del comercio (exterior) repercute peligrosamente sobre el nivel de la actividad interior.... entonces se comprende el ensañamiento de los países desarrollados y las instituciones financieras internacionales que han construido, como el FMI, el BIRF, la AID, etc., que combatan toda tendencia proteccionista y de desarrollo orientada hacia el interior, en donde quiera que éstas surgen, pero especialmente entre los países del tercer mundo."¹⁰⁸

Conviene agregar que no toda institución internacional se opone al establecimiento de los convenios de protección regional. Este es el caso de la UNCTAD y de la CEPAL, en el caso particular de la América Latina. Sin embargo, efectivamente existen presiones para que los países del tercer mundo se afilien al GATT. Pero, también se puede decir que muchos de estos países lo hacen porque creen que habrán beneficios potenciales de su afiliación. Lo cierto también es que las mismas crisis pueden orillar a los Estados de los países subdesarrollados a la apertura en todos sentidos para cumplir con su papel primordial de garante de la acumulación del capital. Es decir, la liberalización en los países subdesarrollados no sólo constituye una respuesta a las presiones de los países capitalistas hegemónicos y las instituciones financieras y comerciales internacionales, sino que, principalmente, las mismas crisis y el estancamiento que hacen peligrar la acumulación, en particular la de los grandes capitales nacionales e internacionales, sirven como una palanca fuerte en pro de la apertura.

Sin embargo, precisamente a causa de las presiones de los países hegemónicos a favor de la liberalización en los países subdesarrollados, nos sorprende algo que Emmanuel, quien reconoce estas presiones con toda claridad, de todas maneras recomienda una política de subsidios generalizada en estos últimos países para poder estimular al capital privado a arriesgarse "a afrontar un largo período de no-rentabilidad o de explotación deficiente condicionada por la inexperiencia y las 'deseconomías' externas".¹⁰⁹ Una política de subsidios en México, por ejemplo, que presupone "un grado de intervencionismo muy superior al de la simple protección arancelaria", resultaba muy problemática, aun inclusive antes de la entrada de este país al GATT, cuando se recuerda que las dos terceras partes de su comercio se realiza con los Estados Unidos, país que presionaba por la liberalización

en México y rechazaba una política de subsidios en sus socios comerciales, con base en su ley de comercio y esto pese a su propio proteccionismo en ciertas industrias tradicionales.

Esbozaremos ahora la posición de Emmanuel en torno a la protección en los países hegemónicos. El autor no desarrolla propiamente una teoría de la crisis vinculada con la protección a los sectores vulnerables de los países desarrollados. Más bien, le interesaba demostrar que el intercambio desigual ocurre aun en condiciones de libre competencia e independientemente de las altibajas en la economía mundial, lo cual es, desde luego, perfectamente legítimo. Sin embargo, roza con la idea de que el proteccionismo en los países hegemónicos se debe a su necesidad de proteger sus altos salarios (no dice la ganancia también), sobre todo en periodos de depresión.

Por otro lado, no contempla los conflictos entre capitales distintos en la metrópoli en torno a la política de protección, ni nos habla de los conflictos entre capitales de países distintos a consecuencia de las medidas protectoras de éstos. "Cuando la amenaza de una depresión en el interior empuja a los estados (pobres) a vender lo más posible y no al mayor precio posible, entonces los responsables de la política económica de los gobiernos de los países ricos...no dudan en hablar del 'dumping social' de parte de los países pobres y aun de tomar medidas de protección contra los países con salarios bajos. Una gran parte de la política proteccionista de los Estados Unidos está inspirada en este principio."¹⁰ Y más adelante, "los países con altos salarios terminan por equiparse e industrializarse, necesitando para proteger sus altos salarios de barreras arancelarias, como lo han hecho los Estados Unidos, y aunque hay muchos ejemplos en los que las posibilidades económicas no llevan al alza de salarios -al menos no antes que el factor institucional entre en juego (Inglaterra, Japón)...-, no tenemos un solo ejemplo en el que los altos salarios no hayan alcanzado al desarrollo económico, en otras palabras en el que los salarios institucionales se hayan comprobado demasiado altos en relación con el desarrollo económico efectivo o virtual y se hayan debido abatir sobre la base de un desarrollo deficiente".¹¹ Primero, la protección sirve para proteger los altos salarios, ya que Emmanuel pone énfasis en el salario como variable determinante. Siendo la ganancia, para él, un residuo, se le olvida que la protección a los sectores vulnerables viene siendo una coalición tácita entre el trabajo y el capital para proteger sus salarios y la ganancia. Es un intento de mantener la tasa de ganancia. Segundo, los esfuerzos protectivos trascienden el estancamiento cíclico de corto plazo y más bien coinciden con las crisis de regulación de largo plazo. Tercero, no es cierto que los salarios institucionales no "se hayan debido abatir sobre la base de un desarrollo deficiente"; se le olvida a Emmanuel el fenómeno de las crisis periódicas tanto de corto como de largo plazo. ¿Qué se dice de las crisis periódicas de 'estancflación' en que se reduce el salario real, o sea, el poder de compra del asalariado? ¿Existe o no el fenómeno del estancamiento o crecimiento lento cuando se desvaloriza el trabajo? Esto, por demás, señala que la "coalición" de trabajadores-empresa, por lo que concierne a la protección, puede verse sujeta a tensiones, pero lo más probable en periodos de recesión larga es una intensificación de la presión en favor de la protección y, al mismo tiempo, una intensificación de las presiones de desvalorización. Entonces, en un sentido aumenta la coalición y, en otro, aumenta el conflicto salario-ganancia.

¹ A. Emmanuel, p.33.

² Ibid., p.29.

- ³ Ibid., con base en una cita de S.B. Linder, *An Essay on Trade & Transformation*, p.59.
- ⁴ Ibid., p.34.
- ⁵ Ibid., p.36.
- ⁶ Ibid.
- ⁷ Ibid., p.37.
- ⁸ Ibid., p.48.
- ⁹ Ibid., p.49.
- ¹⁰ Ibid., p.66.
- ¹¹ Ibid., p.80.
- ¹² Ibid., p.81, cita tomada de Ohlin, *Interregional and International Trade*, 1933, p.589.
- ¹³ Ibid., nota 32, p.97.
- ¹⁴ Ibid., p.201.
- ¹⁵ Ibid., p.197.
- ¹⁶ Ibid., p.104.
- ¹⁷ Ibid., p.110.
- ¹⁸ Ibid., p.372, cita de Marx, *Capital*, Libro 1, cap.IV, p.124.
- ¹⁹ Ibid., p.147.
- ²⁰ Ibid., p.162.
- ²¹ W.A. Lewis, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, citado por Emmanuel, Ibid., p.133.
- ²² G. Myrdal, *Une Economie Internationale*, p.329, citado por Emmanuel, Ibid., p.132.
- ²³ Ibid., p.113.
- ²⁴ Ibid., p.116.
- ²⁵ Ibid., p.85.
- ²⁶ Ibid., p.134.
- ²⁷ *Capital*, Vol. III, Part III, Chap. XIV, *Counteracting Influences*, pp.237-8.
- ²⁸ *Histoire des Doctrines Economiques*, Tomo VII, p.93, citado por Emmanuel, Op. Cit. p.137.
- ²⁹ *Capital*, Libro 3, cap III, Tomo III. p.82, citado por Emmanuel, Ibid., p.134.
- ³⁰ Emmanuel, Op. Cit., p.135.
- ³¹ Ver K. Marx, *Capital*, Vol.I, Chap.22, *National Differences of Wages*, p.613.
- ³² C. Bettelheim, *Observaciones Teóricas en A. Emmanuel*, Op. Cit., p.341.

- ³³ Bettelheim, Observaciones, Ibid., p.342.
- ³⁴ Emmanuel, Disparidad de los Salarios, Op. Cit., p.411.
- ³⁵ Emmanuel, Respuesta a Bettelheim, Op. Cit., p.378.
- ³⁶ Emmanuel, Disparidad de los Salarios, Ibid., pp.419-20.
- ³⁷ Ibid.
- ³⁸ Ibid., pp.422-23.
- ³⁹ K. Marx, Capital, Vol.III, Chap. XIV. pp.239-40.
- ⁴⁰ Emmanuel, Op. Cit., pp.170-71.
- ⁴¹ Ibid.
- ⁴² K. Marx, El Capital, Tomo III, p.746, citado por C. Bettelheim, Observaciones Teóricas, en Emmanuel, Op. Cit., p.337.
- ⁴³ Ibid., p.425.
- ⁴⁴ F. Engels, Prefacio, Libro III, El Capital, citado por Emmanuel, Op. Cit., p.426.
- ⁴⁵ K. Marx, El Capital, Libro 3, Cap.X, pp.183-4, citado por Emmanuel, Ibid.
- ⁴⁶ Emmanuel, Ibid., pp.427-8.
- ⁴⁷ Ibid.
- ⁴⁸ Ibid., p.435.
- ⁴⁹ Ibid., p.39.
- ⁵⁰ Ibid., p.41.
- ⁵¹ Ibid., p.39.
- ⁵² Ibid., p.361).
- ⁵³ Ibid., pp. 361-2.
- ⁵⁴ Ibid., pp. 362-3
- ⁵⁵ Ibid., p.439.
- ⁵⁶ Ibid., p.448.
- ⁵⁷ Ibid., p.446.
- ⁵⁸ Barratt-Brown, Op.Cit., Cap.10, "Los términos de intercambio y la economía dual", p.231.
- ⁵⁹ Ibid., p.245. Ver cuadro 26.
- ⁶⁰ Ibid., pp.247-8.
- ⁶¹ Ibid.
- ⁶² Ibid., ver cuadro 27, p.249.
- ⁶³ Ibid., p.248.
- ⁶⁴ Emmanuel, Op. Cit., pp.31-2.
- ⁶⁵ Otto Bauer, 1924, citado por Emmanuel, Op. Cit., p.212.
- ⁶⁶ Emmanuel, Ibid., Nota 13, p.373.
- ⁶⁷ C. Bettelheim, Observaciones Teóricas, en Emmanuel, Op.Cit., p.351.

- ⁶⁸ C. Bettelheim, Observaciones Teóricas, en Emmanuel, Ibid.
- ⁶⁹ C. Bettelheim, Observaciones Teóricas, en Emmanuel, p.347.
- ⁷⁰ Ibid., p.391.
- ⁷¹ Ibid., p.216.
- ⁷² Ibid., p.218.
- ⁷³ Ibid., pp.216 y 377.
- ⁷⁴ Ibid., p.228.
- ⁷⁵ Ibid., p.228.
- ⁷⁶ Ibid., p.374.
- ⁷⁷ Ibid., p.322.
- ⁷⁸ Ibid., p.457.
- ⁷⁹ Ver C. Bettelheim, Prefacio a la Edición Francesa en A. Emmanuel,
Ibid., pp.3898-90.
- ⁸⁰ Barratt-Brown, Op. Cit., 1974, pp.253-55.
- ⁸¹ Ibid., p.255.
- ⁸² Marx, La Misère de la Philosophie, 1847, p.212, en Emmanuel,
Ibid.,
p.405.
- ⁸³ Bettelheim, Observaciones Teóricas, en Emmanuel, Ibid., p.336.
- ⁸⁴ Ibid., p.415.
- ⁸⁵ Ibid., pp.408-9.
- ⁸⁶ Ibid., p.375.
- ⁸⁷ Ibid., p.401.
- ⁸⁸ Ibid., p.399.
- ⁸⁹ Ibid., p.401.
- ⁹⁰ Ibid., p.413.
- ⁹¹ Ibid.
- ⁹² Ibid., p.417.
- ⁹³ Ibid.
- ⁹⁴ Ibid.
- ⁹⁵ Ibid., pp.12-28.
- ⁹⁶ F. List, Système national d'économie politique, Paris, 1851,
pp.283-84, citado por A. Emmanuel, Op. Cit., p.17.
- ⁹⁷ Ibid., p.17.
- ⁹⁸ Ibid., p.18.
- ⁹⁹ Ibid., pp.19-20.
- ¹⁰⁰ Citado por Emmanuel, Ibid., p.20.
- ¹⁰¹ Ibid., p.19.
- ¹⁰² Ibid., p.21.
- ¹⁰³ Ibid., p.62.
- ¹⁰⁴ Ibid., pp. 298-9.
- ¹⁰⁴ Ibid., p.172.

105 Ibid.
106 Ibid., 189.
107 Ibid., 193.
108 Ibid., 299-300.
109 Ibid., p.194.
110 Ibid., p.110.
111 Ibid., p.163.

CAPITULO V

IDEAS GENERALES SOBRE LA CUESTION DEL IMPERIALISMO

El Debate General Sobre el Imperialismo: Los Neoclásicos, Keynesianos y Marxistas.

Para los objetivos de este capítulo, centraremos nuestra atención en la ubicación del fenómeno de la protección-librecambio en las diversas teorías del imperialismo y de la dependencia para ligar el proteccionismo y el librecambio con la internacionalización del capital y su internalización en los países capitalistas dependientes.

Para introducir en términos generales el tema del Imperialismo, resulta interesante contraponer las posiciones divergentes al respecto tal como se dan mediante la interpretación neoclásica, keynesiana y marxista. La escuela neoclásica liberal, ejemplificada por uno de sus mayores exponentes, Joseph Schumpeter, diría que el imperialismo -así como el mismo nacionalismo- es "un atavismo en la estructura social", o sea, que el imperialismo "...[tiene su origen] en las relaciones de producción anteriores [al capitalismo] y no en las actuales". Schumpeter es aún más contundente cuando agrega que "un mundo capitalista puro no ofrece suelo fértil para los impulsos imperialistas". (Schumpeter, 1955, p.69) Los keynesianos, por otra parte, rechazan la "armonía del capitalismo liberal no regulado" (Barratt Brown, 1974, p.25) de los clásicos y neoclásicos pero, igualmente, al aceptar que el capitalismo siempre ha sido y sigue siendo manejable, su posición conduce al rechazo de los conflictos y contradicciones inevitables de la interpretación marxista del capitalismo y, por implicación lógica, a la desaparición de la lucha de clases. Para los keynesianos el imperialismo constituye 'una manera' de manejar el capitalismo pero no es ni inevitable ni necesario para el funcionamiento del sistema. Su existencia o no depende, según ellos, de los intereses específicos de los grupos que controlan el poder estatal y las instituciones claves de la sociedad.

Estos enfoques distintos se han originado en la manera en que las escuelas diferentes han visto la actividad económica metodológicamente en su conjunto. El Marxismo, al centrar su análisis en el proceso de producción, pone énfasis en la relación entre las dos clases fundamentales involucradas en el proceso de producción: la capitalista y la obrera; la primera, poseedora de los medios de producción y, por tanto, con el poder de explotar a la última. En resumidas cuentas, la posición de los marxistas se desprende de lo que es en el análisis de Marx su núcleo teórico fundamental, o sea, la teoría del valor trabajo. En esencia, el modo de producción capitalista se caracteriza por la extracción de plusvalía de una clase de trabajadores asalariados, por la realización del valor neto generado, incluyendo la plusvalía, mediante la apertura de mercados para las mercancías en que este valor está incorporado, así como por su reconversión en capital productivo a fin de mantener y expandir el proceso, o sea, para la reproducción ampliada del sistema. Desde el punto de vista de nuestro enfoque sobre el imperialismo, las implicaciones de la teoría del valor trabajo para el capitalismo a largo plazo son: a) la tasa de ganancia tiende a disminuir y, por lo tanto, los capitalistas, para evitar esta caída, se ven obligados a participar en una lucha competitiva feroz, caracterizada, entre otras cosas, por la necesidad de la renovación periódica de los procesos tecnológicos (aumentando de esta manera la cuota de plusvalía) y de la expansión geográfica de sus economías; b) el desarrollo de las fuerzas productivas y, en consecuencia, de la productividad de la fuerza de trabajo, por un lado y, por otro, el predominio de la propiedad privada de los medios de producción en manos de la clase capitalista, determinan no sólo que la clase trabajadora se excluya del control directo de estos medios sino que la composición y distribución de los valores de uso creados tienden a desembocar en

crisis cíclicas, mismas que, al intensificarse generan las condiciones objetivas para la transición al socialismo.

En síntesis, esta manera de analizar la actividad económica, conduce a que el marxismo vea al imperialismo en términos de la acumulación del capital y de la concomitante explotación de la fuerza de trabajo colonial y neo-colonial (Lenin, 1933, cap.6).

Al hacer hincapié sobre la etapa del capitalismo monopolista, los llamados neomarxistas destacan la competencia entre los monopolios gigantes a escala mundial para asegurar y extender sus mercados y controlar las fuentes de materias primas.

Al contrario del énfasis del marxismo en las relaciones sociales del proceso de producción del capitalismo, cuyas contradicciones conllevan a la aparición ineluctable del imperialismo, los economistas liberales neoclásicos centran su atención en las relaciones de intercambio de las mercancías en el mercado (Hicks, 1969, cap.3). Desde luego, reconocen que el comercio internacional puede seguir las conquistas colonizadoras pero, como ya habíamos indicado, el imperialismo mismo, de acuerdo a la interpretación neoclásica liberal, se percibe como una desviación del ideal de libre comercio (Robbins, 1935; Schumpeter 1955). Esta oposición a la posición mercantilista no sólo se limita a su predilección por el libre comercio de mercancías sino por el movimiento libre del capital y, a veces, la mano de obra, así como por la libre convertibilidad de la moneda y una política de fluctuación libre de las tasas de cambio.

Los mercantilistas clásicos, se recordará, vieron al Estado como su elemento central para el crecimiento de la riqueza 'nacional'. El Estado, sujeto al capital mercantil, debe promover la inversión tanto al nivel nacional como internacional mediante el manejo de la balanza de comercio.

A diferencia de los clásicos y neoclásicos, para quienes el imperialismo y aun el nacionalismo son anacronismos de formaciones sociales precapitalistas, los nekeynesianos consideran que el eslabonamiento entre el deseo personal y el de grupos de interés para alcanzar el poder y el prestigio se sirve mejor mediante el incremento de su riqueza monetaria. El éxito en esta búsqueda constante, sin embargo, se ve relativamente frustrada por "la debilidad crónica de la inversión inducida" y, por lo tanto, existe una predisposición secular a las guerras y la colonización (Barratt Brown, 1974, p.27). Pero, el deseo de poder y de prestigio es un concepto universalista, según los nekeynesianos y, por esta razón, el imperialismo se manifiesta tanto antes como después de lo que los marxistas designan como la etapa imperialista del capitalismo. Por otro lado, su fe en que el Estado capitalista y las instituciones del capitalismo pueden ser manejados implica que, para los nekeynesianos, no existe necesariamente una relación causal entre el capitalismo industrial y el imperialismo.

Aunque los nekeynesianos no son mercantilistas, algunos entre ellos, para explicar el fenómeno del imperialismo en el sentido marxista, a fines del siglo XIX y el siglo XX, argumentan que las clases dominantes actuales usan al Estado moderno para que éste instrumente las políticas adecuadas tendientes a extender su poder económico y, en particular, para que aumente su participación relativa en la actividad económica mundial (Robinson, 1966 b, p.10).

El Enfoque Marxista de la Expansión del Capitalismo y el Imperialismo

Para poder adentrarnos más en la discusión crítica de las ideas generales sobre el imperialismo, convendríamos despejar algunas de las confusiones comunes que han surgido en torno de este concepto, a reserva de presentar una definición más nítida posteriormente.

Dentro de la tradición marxista, inicialmente el término imperialismo se entendía como las relaciones entre los países capitalistas avanzados y los atrasados, para

luego trazarse con más claridad como la última etapa del capitalismo caracterizada por el dominio de los monopolios, a partir aproximadamente de la década de los setentas del siglo pasado.

Para comprender el fenómeno del imperialismo, tanto en el sentido general como en el restringido que acabamos de indicar, el Marxismo, en su análisis materialista de la historia, parte del punto de vista de que los modos de producción distintos manifiestan formas diferentes de expansión económica. Por lo que se refiere al modo de producción capitalista en particular, la necesidad objetivamente inherente a la acumulación del capital en formaciones sociales con una estructura económica y tecnológica 'madura' las obligaría a penetrar y transformar las formaciones precapitalistas. A diferencia de los keynesianos, quienes verían las manifestaciones sociales de la agresión humana -la cacería de esclavos en el modo esclavista, la expansión violenta de feudos en el feudalismo, así como la depredación colonialista en la fase expansiva del capitalismo- como expresiones distintas de un carácter universalista en el tiempo y en el espacio, o sea, estáticamente, los marxistas no sólo les señalarían ejemplos de sociedades "primitivas" anteriores donde la cooperación e inexistencia de agresión predominaban sino que el mismo modo de producción capitalista por sus contradicciones internas entre el desarrollo de las fuerzas productivas (básicamente la tecnología material y organizativa) y las relaciones sociales de producción (fundamentalmente las relaciones de propiedad capitalista entre el proletariado productor desposeído y el capitalista no productor dueño del capital) dialécticamente sufriría una transformación revolucionaria para transformarse en la sociedad socialista superior del futuro en que la consciencia social expresada en la superestructura ideológica, política y legal se adecuaría a los cambios estructurales, sin que por ello esta superestructura dejara de influir en la base.

La ausencia de ver esta correspondencia necesaria entre la superestructura y la estructura económica y tecnológica, con predominio dialéctico de la base en última instancia, en esencia, caracteriza a las distintas posiciones de los neoclásicos y keynesianos, en contraposición a los marxistas.

En síntesis, de acuerdo con el análisis marxista de la evolución histórica de los diversos modos de producción, el imperialismo del capitalismo contemporáneo constituye un complejo de relaciones estructurales y superestructurales entre los países avanzados y relativamente atrasados en el sistema, necesariamente correspondiente a un nivel particular en el desarrollo de la tecnología y las relaciones de propiedad. De nuevo, conviene recalcar que el fenómeno aparential de la relación entre las cosas -el capital, la tierra, la mano de obra y las mercancías realizadas en el mercado-, el objetivo primordial del análisis neoclásico y keynesiano, es de hecho una relación entre las personas y, por tanto, entre las clases, que son la esencia misma del capitalismo.

Ahora bien, el desarrollo tecnológico incorporado a los procesos y la maquinaria y, por ende, la acumulación del capital, tienen su explicación, según el marxismo, en la naturaleza misma del capitalismo; la lucha competitiva entre las empresas por la supervivencia. Sea esta lucha en el mercado competitivo del capitalismo liberal, sea entre gigantescas empresas monopólicas a nivel mundial, la "fuerza motriz" del capitalismo no es, entonces, el egoísmo y la codicia económicos de los clásicos, ni la codicia por el poder de los keynesianos, aunque estas manifestaciones de la consciencia también se engendran y prevalecen en la búsqueda de la riqueza, sino que es "la lucha competitiva para acumular el capital" (Barratt-Brown, 1974, p.48). En el terreno de la práctica económica, el empresario, al aplicar la tecnología moderna, vencería a sus competidores "al reducir sus costos de producción, economizar la mano de obra y aumentar la productividad por hombre empleado". El que no expandiera su capital constantemente no tendría posibilidad de sobrevivir. Así, en resumen, el eje del

proceso de acumulación estriba en la competencia entre empresas capitalistas para desarrollar e introducir técnicas tendientes a reducir los costos, lo cual a su vez aumenta la masa de plusvalía disponible para la reinversión.

"La industria moderna nunca considera ni trata a la forma existente del progreso como final. La base técnica de esta industria es, por tanto, revolucionaria, mientras que los modos de producción anteriores eran conservadoras" (Marx, 1946, cap.15). Por otro lado, la clase capitalista "no puede existir sin revolucionar constantemente los instrumentos de producción y junto con ellos todas las relaciones de la sociedad" (Marx & Engels, 1933).

Aparentemente, esta visión marxista de una economía en expansión vía un proceso tecnológico competitivo de acumulación de capital, discrepa de la keynesiana, la que prevé la insuficiencia de la inversión frente al ahorro cuando las expectativas empresariales de la eficacia marginal de invertir son inferiores a la tasa de interés en valores. Sin embargo, en el análisis keynesiano, la crisis debida a una 'demanda efectiva' inferior a la necesaria para mantener la 'ocupación plena de los factores' tiene su origen en las expectativas subjetivas de los empresarios individuales para luego conformar una crisis de demanda insuficiente en la esfera de la circulación, en tanto que la crisis de "realización" en el proceso de acumulación en términos marxistas, tiene su origen en el proceso mismo de producción, es decir, en la explotación del trabajador para generar la plusvalía, ya que son los trabajadores los que deben no sólo crear esta plusvalía sino adquirir la mayor parte del incremento de los bienes de consumo. Desde luego, una parte cada vez mayor del excedente puede destinarse a la producción de los medios de producción, pero la "desproporción" resultante entre la producción de bienes de capital y de bienes de consumo intensificará a la postre el problema de la realización.

Este "problema de la realización", o sea, "el problema de cómo la plusvalía extraída de la clase trabajadora es realizada" tal como lo plantean los esquemas de reproducción del capital en el tomo II de El Capital, es "un problema de mercados así como uno del mantenimiento de las proporciones entre los dos departamentos principales de producción (el de los medios de producción y el de los medios de consumo)" (Kemp, pp.18-19). Este planteamiento constituye la primera ley inmanente para la explicación del imperialismo.

Para sostener y acelerar el proceso de acumulación, el capitalismo se ve obligado a mejorar la productividad, mejoramiento que permite aumentar la ganancia. Pero, normalmente, los esfuerzos para alcanzar mayores niveles de productividad implican un aumento en la composición orgánica de capital, o sea, implican técnicas relativamente intensivas en capital y ahorradoras de mano de obra. Vimos que una de las contradicciones entre los objetivos del capitalismo y la tendencia del sistema es la de que la acumulación restringe relativamente el consumo. Otra contradicción relacionada dialécticamente con la anterior se refiere a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, precisamente debida al aumento de la composición orgánica del capital, a menos de que los adelantos técnicos repercutan en el abaratamiento del capital constante o de que se aumente la tasa de plusvalía, normalmente vía incrementos en la productividad, entre otras razones.

En una sección posterior, entraremos más de lleno en el debate sobre el papel de la tasa de ganancia como acicate para la exportación del capital y sobre su importancia, por tanto, en el surgimiento del imperialismo, de acuerdo con la acepción marxista de este concepto. Conviene, no obstante, apuntar de manera preliminar, que esta tendencia a la baja de la tasa de ganancia constituye la segunda ley inmanente para explicar dicho surgimiento del imperialismo Kemp.p.18).

Para resumir la cuestión de la tasa de ganancia y esbozar, siquiera a título preliminar, su relación con la expansión del capitalismo al exterior, podríamos empezar haciendo nuestras las siguientes palabras: "Las utilidades se generan y el capital se acumula solamente de una manera -del trabajo extraído del ser humano que lo posee y

que se lo vende al dueño del capital, a un precio inferior al valor del producto neto. Así es como se crea la plusvalía" (Barratt-Brown, 1974, p.51). Ahora bien, el estímulo fundamental para que siga invirtiendo el empresario no es, en sí, la magnitud de la plusvalía ni de la plusvalía realizada, -según el argumento- sino su tasa de ganancia en comparación con la media. Para mantenerla cuando menos al nivel medio establecido por la competencia, el capitalista debe buscar nuevas oportunidades de inversión que sean redituables para el empleo de más mano de obra. Sin embargo, la competencia misma le obliga a reducir sus costos, normalmente vía el reemplazo del hombre por la máquina, o sea, mediante el alza del valor relativo del capital constante (c) en el proceso productivo. Conforme todos los capitalistas se ven obligados a hacer lo mismo, las nuevas oportunidades de inversión se vuelven más difíciles de encontrar, en parte debido al problema de la realización y en parte a la magnitud del capital. Por otro lado, paralelamente a los incrementos en la composición orgánica del capital (c/v), se hará cada vez más difícil mantener la tasa de plusvalía (p/v), ya que normalmente se logra a través de aumentos en la plusvalía relativa por medio de incrementos en la productividad, mismos que se relacionan fuertemente al costo del capital fijo e insumos intermedios por hora-hombre de trabajo. Por lo tanto, resulta difícil que el conjunto de los capitalistas mantenga la tasa de ganancia $(p/(c+v)) = (p/v)/(c/v + 1)$ al nivel acostumbrado. En conclusión, los capitalistas en su lucha competitiva constante entre sí para sobrevivir, se ven obligados a aumentar cada vez más la magnitud de sus plusvalías individuales, pero la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, debido a los aumentos en la composición orgánica del capital, presenta obstáculos para la reinversión. Esta situación la tratan de salvar algunos mediante la monopolización de mercados existentes, otros por medio de la reducción de costos al introducir tecnología nueva y otros vía la apertura de mercados nuevos tanto interiores como exteriores; frecuentemente por necesidad, se intenta evitar la caída de la tasa de ganancia combinando las tres soluciones a la vez, muy especialmente en la fase nueva de la transnacionalización.

Así es, por lo tanto, que las contradicciones internas al mismo proceso de producción, engendradas por la competencia necesaria de los capitalistas al nivel local y nacional, encuentran su expresión internacionalmente en la búsqueda de nuevos mercados y fuentes de materias primas así como de fuentes de acumulación basadas en la expropiación a nuevos contingentes de mano de obra de sus medios de producción tradicionales; o sea, se expresan estas contradicciones en la compulsión expansionista de naciones enteras vía su célula fundamental, la empresa gigantesca.

Finalmente, podemos anunciar la tercera ley inmanente para explicar el surgimiento del imperialismo en el sentido marxista del capitalismo monopolístico, o sea, "la concentración y centralización del capital como resultado inevitable de la lucha competitiva" (Kemp, p.19). De nuevo, preferiríamos dejar este enunciado sin profundizarlo aún, para introducir también un concepto vinculado dialécticamente con éste: el desarrollo desigual. Para Teotonio dos Santos, y desde el punto de vista de los países dependientes frente a los países dominantes, las relaciones en el mercado mundial son "desiguales porque el desarrollo de partes del sistema se hace a costa de otras partes. Las relaciones comerciales se basan en un control monopolístico del mercado, que lleva a la transferencia de excedentes generados en los países dependientes hacia los países dominantes" (Dos Santos, 1978, p.311). Implícitamente, "el monopolio del mercado" había de un control monopolístico de recursos, es decir, del capital, sea en el país hegemónico, sea mediante la inversión directa en el país dependiente. Desde el punto de vista dialéctico, es lógico suponer que este desarrollo desigual, a la vez que intensifica el proceso de la concentración y centralización al nivel internacional, es acentuado por el avance de este mismo proceso.

Como veremos después, la relación dialéctica del desarrollo desigual con la concentración y centralización del capital tiene lazos directos con la problemática del

libre cambio-proteccionismo dentro del contexto del imperialismo. Por lo que se refiere a una única formación social, el desarrollo desigual entre la industria y la agricultura así como entre sus regiones distintas también interpenetra dialécticamente con la monopolización del capital. En cuanto al desarrollo desigual, en particular, Mandel nos dice que "este fenómeno generalmente subestimado en la literatura económica marxista, es en realidad una de las claves esenciales para comprender la reproducción ampliada. Mediante la creación de regiones desfavorecidas en el interior de las naciones capitalistas el modo de producción capitalista crea sus mercados "complementarios", así como reservas permanentes de mano de obra" (Mandel, 1969 I, p.350). Cabe agregar, a título de una afirmación escueta con una profundización relegada a otro capítulo, que la estructura de la protección, tal como se aplica normalmente en los países dependientes subdesarrollados, definitivamente tiende a acentuar la concentración y centralización de capitales y, por tanto, el desarrollo desigual tanto entre sectores como entre regiones.

Indudablemente, la "desigualdad en el desarrollo de las fuerzas productivas", al crear una diferenciación en el tipo de bienes producidos en las distintas formaciones sociales, amplía "la división internacional del trabajo", misma que, nacionalmente, tenía sus raíces en la denominada división del trabajo en general, o sea, entre el campo y la ciudad, así como coincidiendo con esta primera división, entre la industria y la agricultura (véase Bukjarin, 1977, pp.37-8). Desde el punto de vista de la economía del imperialismo, aunque con las reservas debidas a la complejidad del proceso, en primera instancia se podría afirmar junto con Marx que esta "división del trabajo nueva e internacional, una división benéfica a los requerimientos de los principales centros de la industria moderna brota, y convierte una parte del globo en un campo de producción principalmente agrícola para suministrar a la otra parte, la que permanece en un campo principalmente industrial" (Marx).

Ahora bien, el intercambio internacional se desarrolla fundamentalmente conforme a esta división del trabajo y, aunque "las bases [de la división] están en parte condicionadas naturalmente [por ejemplo, las ventajas absolutas del clima o de los recursos naturales] y, en parte, históricamente" (Sweezy, 1942, p.288), es importante situar en su justa posición la importancia relativa de los factores "naturales" o "históricos". Los economistas clásicos y neoclásicos "se inclinan a pensar que el sistema de precios en el mercado es un regulador imparcial de la economía, uno que asigna los recursos de tal manera que se logra la máxima eficiencia en su uso. ... [Pero] la asignación de los recursos es el resultado de muchas fuerzas históricas. ... A su debido tiempo, los salarios, los precios y las relaciones salariales se vuelven herramientas eficientes para la reproducción de la asignación de recursos económicos alcanzados. Y en el caso del anterior mundo colonial, esto significa la reproducción de las relaciones económicas de la dependencia" (Magdoff, 1972, p.166).

Conviene agregar que, desde el punto de vista de nuestro enfoque de la política proteccionista en los países dependientes, si bien es cierto que un número considerable de estos países ha iniciado un proceso de industrialización básicamente de bienes de consumo no duraderos y duraderos, así como de algunos bienes intermedios, tras altas barreras proteccionistas, son precisamente las filiales de empresas internacionales que frecuentemente se han aprovechado de la política proteccionista para desarrollar los sectores más dinámicos de las llamadas economías anfitrionas. Desde el punto de vista objetivo de los resultados, difícilmente se puede concluir que el proteccionismo se haya estructurado para reducir la dependencia con los países hegemónicos.

Dijimos, al iniciar la discusión de este subíndice, que se desarrolla el intercambio mundial "fundamentalmente" de acuerdo a la división internacional del trabajo. Sin embargo, cuando un país exporta a otro mercancías que éste último también produce, "el cambio ... tiene su fundamento, no en la división del trabajo, que implica la producción de valores mercantes de diversa naturaleza, sino únicamente en

la diferencia de gastos de producción, en la diferencia de valores individuales (para cada país), que en el cambio internacional se resumen en el trabajo socialmente necesario en el Mundo" (Bukjarin, 1977, p.41).

Además de su exposición de la existencia del "trabajo socialmente necesario" al nivel internacional, nos parece interesante la última cita por lo que se refiere a la diferenciación entre "los valores individuales para cada país", ya que es precisamente en los países dependientes avocados a una industrialización incipiente donde el valor por unidad de producto es frecuentemente superior en comparación con el valor del mismo bien exportado del país industrializado.

Frecuentemente también, para poder subsistir frente a estos competidores más productivos, el país subdesarrollado con el mínimo necesario del desarrollo de sus fuerzas productivas y de "autonomía relativa" del Estado apoyado en las fracciones del capital menos comprometidas con el gran capital internacional, se aprovecha de coyunturas mundiales más o menos adecuadas para estructurar una política de protección.

E. Mandel, después de haber afirmado que "en los países capitalistas de Europa y América, así como en los dominios 'blancos' del Imperio Británico el desarrollo entre todas las ramas económicas ha sido proporcional no a corto plazo debido a la anarquía en la producción capitalista pero sí en un plazo medio a través de las crisis y depresiones", señala una realidad distinta para "el desarrollo de la producción capitalista en los países coloniales y semi-coloniales". Para Mandel esta realidad se distingue en parte por el hecho de que "el capital procede de los burgueses de los países imperialistas." Conjuntamente con los deseos de asegurar mercados y "realizar las sobreganancias coloniales", producidas por la mano de obra barata, la división internacional del trabajo tendería a "evitar la competencia con la producción industrial metropolitana", al asignar a estos países coloniales y semi-coloniales "una producción esencialmente de materias primas y minerales", de esta manera convirtiendo sus economías "en el complemento de la economía capitalista en los países metropolitanos" (Mandel, 1969, pp.77-8). Es evidente que, para Mandel, los países como el Canadá y Australia ya no se clasifican como "semi-coloniales" o neo-coloniales, ni aun como dependientes, aunque la inversión extranjera en el primer país por ejemplo, es mayor que el total acumulado en la América Latina. Por otra parte, si bien es cierto que la mayoría de los países "neo-coloniales" siguen en su papel de la tradicional división del trabajo internacional como productores de "materias primas y minerales" es también cierto que el papel complementario que desempeña un número no despreciable de países ha sufrido una transformación cualitativa de importancia patente en el sentido de la producción de una amplia gama de bienes manufacturados tanto para el mercado interior como el exterior. Aparentemente, la necesidad que tengan los "países metropolitanos" de evitar la competencia y de mantener a los países "semi-coloniales" dentro de su papel de "complemento" es dinámica y cambiante dentro de un periodo histórico relativamente largo. Algunos países industrializados, pero aún dependientes (v.gr. el Canadá) y otros (los llamados semi-industrializados, tales como México, Brasil, Argentina y África del Sur) lo atestiguan ampliamente. Corea del Sur, Taiwan, y de una manera rápida ahora, Tailandia y Malasia, son casos espectaculares al respecto.

Finalmente, junto con Mandel, y Bukjarin antes que él, podemos afirmar que "la exportación imperialista de capitales" necesariamente conduce a una acentuada "división mundial del trabajo" y que esta tendencia, cuya última consecuencia es una marcada interdependencia entre todos los países de la órbita capitalista, se ve fortalecida aun más por la libre circulación de "mercancías, de capitales y de hombres", tal como sucedió más o menos hasta las "visperas de la primera guerra mundial". Esto implicaría que las "tendencias proteccionistas" obstaculizarían la profundización de la interdependencia entre las formaciones sociales distintas y, por tanto, de la "socialización y la internacionalización ... de la producción a escala

mundial", mismas que se impulsan enormemente vía la exportación masiva de capital, "aunque en beneficio casi exclusivo de los países metropolitanos" (Mandel, 1969, p.81). Creemos que la última parte de la cita concerniente al "beneficio casi exclusivo ..." se puede discutir seriamente. Presentaremos otro punto de vista en el capítulo VII. De cualquier manera, estas conclusiones de Mandel, de enorme importancia para los países dependientes en el debate sobre el proteccionismo versus el libre cambio, se ampliarán en varias ocasiones en este trabajo.

Por lo que se refiere a la esencia misma del capitalismo -su expansionismo inherente vía "la producción de capital para producir más capital"- no sólo están los marxistas de acuerdo con que existe esta "tendencia constante a extenderse", sino que, por otras razones, también los neoclásicos y neokeynesianos (Barratt Brown, 1964, p.57 y N. Bukjarin, 1977, p.103). Pero, en tanto que uno de los neokeynesianos, John Kenneth Galbraith, ve esta necesidad de expansión (crecimiento secular de las ganancias), en términos de los propósitos defensivos y afirmativos de la tecnoestructura de las grandes empresas oligopólicas -según él, el nuevo centro de poder en el capitalismo moderno- el marxismo la ve desde el punto de vista de la competencia entre los empresarios capitalistas a partir de las condiciones antagónicas de la producción y de su realización. "Las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en cuanto al tiempo y al lugar, sino también al concepto. Unas se hallan limitadas solamente por la capacidad productiva de la sociedad, otras, por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero ésta no se halla determinada ni por la capacidad productiva absoluta ni por la capacidad absoluta de consumo sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reducen el consumo de la gran masa de la sociedad a un mínimo susceptible solo de variación dentro de límites muy estrechos: Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia a acrecentar el capital y a producir plusvalía en una escala ampliada. Es esta una ley de la producción capitalista, ley que obedece a las constantes revoluciones operadas en los propios métodos de la lucha general de la concurrencia y la necesidad de perfeccionar la producción y extender su escala, simplemente como medio de conservación y so pena de perecer. El mercado tiene, por tanto, que extenderse constantemente, de modo que sus conexiones y las condiciones que lo regulan van adquiriendo cada vez más forma de una ley natural independiente de la voluntad de los productores, cada vez más 'incontrolable'" (Marx, El Capital, Tomo III, p.243).

Esta misma competencia y los cambios tecnológicos coadyuvaron a acentuar el proceso de centralización y concentración del capital, lo cual, junto con las sumas gigantescas requeridas para iniciar nuevas actividades en ramas técnicamente sofisticadas, tendía a la oligopolización de estos sectores. "Además, la empresa de gran escala con éxito no sólo disponía de una gran magnitud de su propio capital, sino que también podía tener acceso al capital dinero de los bancos y el mercado de valores con términos favorables" (Kemp, p.23). Todos estos elementos, en una relación dialéctica compleja, determinan la inevitabilidad de la expansión del mercado capitalista, misma que podría resumirse en la siguiente cita de Lenin. "La necesidad de un mercado exterior para un país capitalista no depende en modo alguno de las leyes de la realización del producto social (y de la plusvalía en particular), sino, en primer lugar, de la circunstancia de que el capitalismo aparece sólo como resultado de una circulación de mercancías ampliamente desarrollada, que rebasa los límites del Estado. Las diferentes ramas de la industria que hacen de 'mercados' unas para otras no se desarrollan de manera uniforme, sino que sobrepasan unas a otras, y la industria más adelantada busca el mercado exterior. Los métodos precapitalistas de producción rigen la ley de la repetición del proceso de producción... la ley de la producción capitalista, en cambio, es ésta: cambios constantes de los métodos de producción y aumento ilimitado de su volumen... la empresa capitalista tiende inevitablemente a

rebasar los límites de la comunidad, y del mercado local, de la región y, después, del Estado. Y como el aislamiento y el carácter cerrado de los Estados se hallan ya destruidos por la circulación de mercancías, la tendencia natural de cada rama de la industria capitalista la lleva a la necesidad de "buscar mercado exterior" (Lenin, *Desarrollo del Capitalismo*, 1974, pp.51-53). En cierto sentido, da la impresión de que la producción y reproducción masivas, como ley del capitalismo, y su expansión al exterior determinan una "necesidad absoluta"; sin embargo, "esta necesidad se crea en el proceso de formación del beneficio, y la tasa del beneficio constituye el principio regulador de toda la circulación" (Bukharin, 1977, p.104).

Galbraith y la Expansión del Capitalismo.

Galbraith, aunque rechaza explícitamente la tesis de la maximización de las ganancias como meta fundamental de la 'tecnocracia' (constituida por la burocracia técnica, organizativa y administrativa de las gigantescas empresas oligopólicas cuyo poder supremo emana de su monopolio de los conocimientos frente a la ignorancia de los grandes y pequeños accionistas, según él), implícitamente la acepta en un análisis de largo plazo cuando afirma que la meta primordial de esta tecnocracia es asegurar el crecimiento constante de la empresa, (medido por el incremento de las utilidades), el que garantiza la mansedumbre de los accionistas, el prestigio y poder así como los ingresos crecientes de la misma tecnocracia y la posibilidad de controlar el medio ambiente total que afecta a la empresa. Pese a que Galbraith evita una explicación de la creación de la plusvalía mediante una teoría de la explotación de la mano de obra asalariada misma que posibilita la acumulación y, por tanto, el desarrollo de la tecnología, todo esto requerido por la competencia capitalista, él parte del principio, en su análisis del desarrollo económico moderno, de que este desarrollo -de la empresa y, por tanto, de la economía en su totalidad- depende de la "aplicación de la tecnología y de su contrapartida más importante, la organización". Mientras más técnico sea el proceso o el producto, más largo será el periodo de gestación involucrado. Esto, a su vez, implicaría la necesidad de disponer de más capital de trabajo. Los elevados costos fijos resultantes (*overhead cost*), debidos a la inversión de capital y a la organización sofisticada, se deben pagar, independientemente del nivel de producción. Todo esto resultaría en la necesidad de controlar las variables que inciden sobre la empresa: los precios, los costos importantes (incluyendo a la mano de obra), el consumidor y el Estado. "Esto no es cuestión de la ambición, sino de la necesidad", o sea, la necesidad, se podría interpretar a Galbraith, de reducir la competencia y la anarquía para poder garantizar, de esta manera, la supervivencia de la empresa. Ahora bien, la necesidad de controlar el ambiente estimula el crecimiento del tamaño de la empresa. Un tamaño mayor, además de conducir a un control monopolístico del mercado, implica la necesidad de ampliar el control sobre áreas geográficas cada vez más grandes, a fin de asegurar las fuentes de materias primas, los mercados para los productos y las inversiones directas para la producción manufacturera. De esta manera, "el crecimiento, con el ejercicio del poder asociado, es la fuerza primordial mediante la cual la sociedad económica se modifica", aunque resulta "singularmente desigual en la práctica". Este crecimiento compulsivo, debido a las razones plasmadas por Galbraith en su análisis, es el que inevitablemente rebasa la estrechez de las economías nacionales. (Galbraith, 1973, pp.39-40)

Crítica Marxista de la Posición Neoclásica.

En la etapa imperialista del desarrollo del capitalismo mundial, con base en los grandes oligopolios y una competencia más acentuada entre éstos debido a la concentración y centralización progresivas del capital, se podrían resumir las críticas marxistas a la posición neoclásica de la siguiente manera. Además de que los marxistas señalan que la competencia es de naturaleza monopólica entre empresas

gigantescas, también afirman que los librecambistas neoclásicos no han podido ver que "el librecambio consolida una división del trabajo artificial ya existente que conduce al desarrollo de los centros industriales modernos y al subdesarrollo del resto del mundo". Esto implica -todo lo contrario de lo que aseguran los neoclásicos- que se subutilizan los recursos tanto en las metrópolis como en las regiones atrasadas y dependientes ya que la inversión de capital ahorrador de trabajo, requerido para enfrentarse a la competencia, significa que la capacidad de producción supera a la del consumo. Finalmente, lo anterior determina la ocurrencia periódica de las crisis y la injerencia de los Estados capitalistas en la economía para reestructurar el capital, necesidades objetivas no consideradas por la doctrina neoclásica librecambista (Barratt Brown, 1974, p.63).

Definición Leninista del Imperialismo y los Comentarios de Sweezy.

Lenin, en su trabajo de 1916 intitulado "El Imperialismo", hizo hincapié en que el imperialismo no sólo es una consecuencia necesaria en la larga evolución de la etapa competitiva del capitalismo, sino que constituye la etapa más elevada que inclusive se podía precisar cronológicamente, situando la fecha en la década de los '80 del siglo pasado, coincidente con la gran depresión de entonces, cuando se percibía con mayor nitidez una tendencia marcada a la fusión del capital bancario con el industrial así como el predominio de gigantescas empresas oligopólicas, resultante de la competencia exacerbada para asegurar fuentes de materias primas, mercados para sus mercancías y especialmente fuentes para la inversión de sus excedentes de capital. Esta etapa monopólica de la producción y su expansión al exterior, las asocia Lenin con la división del mundo en imperios y esferas de influencia de los países capitalistas avanzados y, por lo tanto, con las rivalidades entre los grupos nacionales capitalistas manifestadas internacionalmente como conflictos entre sus Estados respectivos.

La síntesis anterior, desde luego, tiene sus raíces en los cinco puntos enumerados por Lenin, los cuales incluimos a continuación en aras de la mayor claridad posible.

1.- La concentración de la producción y del capital se ha desarrollado a un nivel de tal magnitud que ha creado monopolios que desempeñan un papel decisivo en la vida económica.

2.- La fusión del capital bancario con el capital industrial, y la creación, sobre estas bases de este 'capital financiero', de una oligarquía financiera.

3.- La exportación del capital a diferencia de la exportación de mercancías alcanza una importancia excepcional.

4.- La formación de carteles capitalistas monopólicos internacionales que reparten el mundo.

5.- La división territorial de todo el mundo entre los grandes poderes capitalistas está completa" (Lenin, Imperialismo).

Con modificaciones menores, Sweezy acepta la definición Leninista del imperialismo. En el punto 2, donde Lenin habla del 'capital financiero' -término que proyecta la imagen del dominio del capital bancario según Sweezy- este autor prefiere emplear el término de "capital monopólico", para especificar con mayor exactitud lo que es para Sweezy en su período, "el dominio de una pequeña oligarquía de capitalistas grandes" (Sweezy, 1942, p.307).

Parece que esta discusión con respecto a cuál capital -el bancario o el industrial- predomina sólo puede decidirse empíricamente (Kemp, p.28).

Ahora bien, para Sweezy la combinación de la competitividad entre los países capitalistas avanzados, el dominio del capital monopólico y la exportación de capital conducen tanto a la rivalidad en el mercado mundial como a la división territorial.

Por lo que se refiere a la "rivalidad", puede manifestarse alternativamente en una competencia desenfundada y en los carteles monopolísticos internacionales; la segunda alternativa corresponde a la cuarta característica de Lenin. O sea, Sweezy prevé el carácter temporal de los carteles. Finalmente, en lo concerniente a "la división territorial del mundo", Sweezy se cuida de no decir que está completa. El desmantelamiento del colonialismo clásico después de la segunda guerra mundial y la constitución de la "nueva cara" del imperialismo, denominada por algunos el neocolonialismo, mayoritariamente bajo la hegemonía de capitales norteamericanos en ese entonces, muestra la precariedad de un pronóstico estático. Lo importante, sin embargo, es el hecho de la división, sea directamente por medio de colonias sea por medio de esferas de influencia que agrupan a países más o menos dependientes. Creemos, no obstante lo anterior, que sería irrealista hacer exactamente equivalentes las dos formas de influencia imperialista. Desde el punto de vista de nuestro interés fundamental, sería difícil explicar el surgimiento de regímenes de protección en múltiples ex-colonias y algunos países latinoamericanos, por ejemplo, si fueran exactamente equivalentes.

Ahora bien, es evidente que en lugar de poner el énfasis sobre la relación entre los países metropolitanos y sus colonias o "neocolonias", la definición del imperialismo de Lenin se centra en los cambios estructurales del capitalismo en los países hegemónicos. El análisis desde el punto de vista de los países dependientes se tendría que esperar hasta el proceso de desmantelamiento acelerado de las colonias formales de posguerra.

Las Razones de la Expansión del Capitalismo en Lenin. La Tasa de Ganancia en Ricardo.

Si bien es cierto que Lenin en su "Imperialismo" no "trató de actualizar el modelo de Marx respecto al proceso de reproducción para tomar en cuenta los cambios estructurales en los países capitalistas avanzados ...", está implícito, sin embargo, que el fenómeno que investigó reflejó los esfuerzos de los capitalistas para evadir las tendencias que conducen a las crisis inherentes en el proceso de reproducción: la necesidad de realizar la plusvalía, preservar la proporcionalidad entre los diferentes departamentos de producción y luchar en contra de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Estas tres necesidades que tiene el capitalismo, se pueden encontrar en la siguiente cita de Lenin, la que además sirve para señalar los peligros del pronóstico. "En el umbral del siglo XX asistimos a la formación de monopolios de otro género: primero, uniones monopolistas de capitalistas en todos los países de capitalismo desarrollado; segundo, situación monopolista de unos pocos países ricos, en los cuales la acumulación de capital había alcanzado proporciones gigantescas. Surgió un enorme 'exceso de capital' en los países avanzados. Naturalmente, si el capitalismo hubiera podido desarrollar la agricultura, que actualmente se halla en todas partes enormemente atrasada con respecto a la industria; ... si hubiera podido elevar el nivel de vida de las masas de la población no habría porqué hablar de un exceso de capital. Pero entonces el capitalismo dejaría de ser capitalismo, pues el desarrollo desigual y el nivel de vida de las masas semihambrientas son las condiciones y las premisas básicas, inevitables de este modo de producción. Mientras el capitalismo es capitalismo, el exceso de capital no se consagra a la elevación del nivel de vida de las masas en un país determinado, ya que esto significaría la disminución de las ganancias de los capitalistas, sino al acrecentamiento de capital al extranjero, a los países atrasados. En estos países atrasados el beneficio es ordinariamente elevado, pues los capitales son escasos, el precio de la tierra relativamente poco considerable, los salarios bajos, las materias primas baratas" (Lenin, 1975, p.76). Es evidente que Lenin no prevé la capacidad ni de los agricultores ni de la clase obrera para agenciarse una porción mayor de los

incrementos en el producto en los países avanzados; por otro lado, estos mismos incrementos que reflejan el desarrollo de las fuerzas productivas determinaron la necesidad objetiva de aumentar los salarios y los gastos sociales para que, junto con la exportación del capital y los gastos militares, se coadyuvara a resolver el problema de la realización. Pero, independientemente de esta visión de "masas semihambrientas" universalmente y una agricultura atrasada en esos países avanzados, el problema del "exceso de capital" en términos relativos permanece vigente. Sin embargo, por las razones indicadas, "lo que él llamó 'el capitalismo parasitario y decadente' lleva mucho más tiempo que el que esperaba para morir. Entre tanto, los antagonismos, las contradicciones y la desigualdad del desarrollo capitalista que para Lenin son inseparables de la época del imperialismo se han manifestado plenamente" (Kemp, 1967, p.29). La verdad es que actualmente sólo con dificultad se podría calificar al capitalismo como decadente.

De las razones que expone Lenin para la exportación del capital, con justicia se podría decir que se acerca a una teoría del subconsumo. Para completar la cita anterior continúa diciendo que "la necesidad de exportar el capital surge del hecho que en unos cuantos países el capitalismo se hizo sobre-maduro y, debido a la etapa atrasada de la agricultura y el empobrecimiento de las masas, el capital carece de oportunidades redituables para la inversión" (Lenin, 1933, cap. 4). De nuevo, a fin de actualizar estas afirmaciones del atraso de la agricultura y el "empobrecimiento de las masas", precisa calificarlas con la palabra "relativo", relativo con respecto a las necesidades de realización del excedente generado y con respecto al desarrollo de la industria moderna, aunque el nivel de la agricultura en algunos países capitalistas es a todas luces técnicamente muy avanzado y el salario de amplias capas de la población es elevado..

El "exceso de capital" en las citas de Lenin "presupone la existencia de ahorros excedentes de las ganancias, en conflicto con el reducido poder adquisitivo correspondiente de la población nacional. Sin una expansión del poder adquisitivo no puede haber nuevas oportunidades para la inversión ... Lenin supone, junto con Marx, que a través del tiempo la proporción del capital respecto del trabajo en el proceso de producción aumenta en términos del valor relativo de manera que la probabilidad de mantener la misma tasa de ganancia con la plusvalía creada es reducida" (Barratt Brown, 1974, p.65).

Entre las distintas tendencias contrarrestantes enumeradas por Marx, sólo la del comercio exterior, para Lenin, tendría posibilidades razonables para evitar la caída tendencial de esta tasa y, dentro del comercio, la importación de materias primas baratas juega un papel primordial. Conviene agregar que cuando las importaciones de materias primas constituyen bienes salario -tales como los granos baratos de Ricardo- se aumentaría la tasa de ganancia vía el aumento de la tasa de plusvalía. "Esto constituía el argumento principal de Ricardo en favor del libre cambio y explica básicamente porqué los capitalistas ingleses ... se oponían tan fuertemente a las Leyes de Cereales" (Sweezy, 1942, p.34). Por otro lado, cuando las importaciones son insumos materiales para la industria, la composición orgánica del capital resultaría relativamente menor y, por lo tanto, también se tendería a elevar la tasa de ganancia. Esta última posibilidad no fue analizada por Ricardo ya que, para él, "... 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 a consecuencia de la baja del precio de los productos necesarios en que los salarios se gastan. En consecuencia, si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hace posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán" (Ricardo, 1973, p.101).

Ahora bien, la búsqueda desenfrenada de materias primas constituye, para Lenin, una de las causas principales por las cuales los países imperialistas luchaban para adquirir colonias, ya que éstas garantizarían tanto las fuentes de materias primas

como posiciones monopólicas para "asegurar pedidos de mercancías" (Lenin, 1933, cap.6).

La Tasa de Ganancia en Bukjarin y Mandel.

Bukjarin y, mucho más tarde, Mandel, aceptan el análisis de Marx, primero, y después, de Lenin, en el sentido de que la baja tendencial de la tasa de ganancia se debe fundamentalmente a la tendencia creciente en la composición orgánica del capital y que, frente a las tasas mayores en los países atrasados, "la exportación de capitales corresponde a esta ley de desarrollo fundamental del capital" (Mandel, II, p.66). Sin embargo, en tanto que Bukjarin pone el énfasis en una composición orgánica relativamente menor en las formaciones sociales atrasadas para explicar su mayor tasa de ganancia, Mandel, sin negar la diferencia comparativa entre las composiciones orgánicas en países avanzados y atrasados, hace mayor hincapié en que "la tasa de plusvalía es mucho más elevada" en estos últimos países.

Conviene destacar que la relación funcional entre la caída tendencial de la tasa de ganancia y la composición orgánica del capital así como la afirmación de Mandel de que la tasa de plusvalía en países subdesarrollados es superior a la de los avanzados, aún son cuestiones de debate entre los marxistas. Ya habíamos entrado en este debate en el capítulo IV.

Podríamos suponer que, en el fondo de las posiciones de Mandel y Bukjarin, están implícitos los elementos del subconsumo relativo que Lenin hace más explícito, si es que aceptamos que la composición orgánica del capital tiende a subir debido a la competencia entre los capitalistas, la cual, por otro lado, requiere que se mantenga el consumo de los productores relativamente restringido. Esto conduciría a la baja tendencial de la tasa de ganancia y a la necesidad objetiva de invertir los "excedentes de capitales ... en los países coloniales", donde la tasa es mayor (Mandel, Ibid.).

A diferencia de Ricardo a principios del siglo XIX -para quien las tasas de ganancia entre países no tenderían a nivelarse debido a los obstáculos a la libre movilidad de capitales, entre los cuales especifica el concepto ambiguo pero importante del 'riesgo' (Ricardo, 1973, p.123)- Bukjarin, al hacer una analogía con la tendencia a la igualación de los precios mediante "la circulación internacional de las mercancías" y de los salarios mundiales vía las migraciones, llega a la conclusión de que también tienden a igualarse las tasas de ganancia con la exportación de capitales, "no constituyendo esto otra cosa que una de las leyes generales del modo de producción capitalista, en su amplitud mundial" (Bukjarin, 1977, p.63). Desde luego, como los mismos neoclásicos lo señalan, la tendencia a la igualación de los precios y los salarios se puede frustrar debido al proteccionismo y diferencias fuertes de tecnología entre países, entre otras causas.

En cuanto a la nivelación tendencial de las tasas de ganancia mediante la exportación de capital, Ricardo, al negar la posibilidad de dicha nivelación, negaba asimismo la vigencia de la ley del valor entre países en la misma forma en que regía ésta al interior de ellos (Ricardo, 1973).

Hilferding: La Rivalidad Internacional y el Proteccionismo.

Ahora bien, para Hilferding y Lenin, además de la conquista de colonias, las rivalidades internacionales se manifestaron directamente a través de las políticas arancelarias de los Estados enfrentados a la hegemonía industrial de Inglaterra. Las políticas resultantes y otras diseñadas para financiar el crecimiento de las industrias -sobre todo en Alemania- condujeron a la amalgamación entre el capital industrial, comercial y bancario. Esta unión, o sea, "el capital financiero" de Hilferding, "tiene como base la eliminación de la libre competencia del capitalista individual por las grandes uniones monopólicas. Con ello cambia incluso la naturaleza de la relación de

la clase capitalista con el poder del Estado" (Hilferding, 1973, p.337). Más tarde, Lenin tomaría este análisis de Hilferding cuando habla de "la época del desarrollo del capital monopólico hacia el capitalismo monopólico del Estado", lo cual, a todas luces, considera al Estado como el instrumento del capital monopólico (Lenin, 1933, pp.45-60).

Sin embargo, en la opinión de Hilferding, la amalgamación de los sectores distintos del capital en una relación de dominio respecto al Estado, no se limitaba a la consolidación del capital financiero al interior de estos países, sino que este capital "finalmente tiene necesidad de un Estado suficientemente fuerte para llevar a cabo una política de expansión" (Hilferding, 1923, p.300), a fin de controlar nuevas colonias, o como algunos estudiosos dirían hoy en día, para asegurar mercados de índole diversa en las "neocolonias".

Inclusive, por lo que se refiere a los aranceles de los Estados Unidos y Alemania, Hilferding decía que "de un medio de defensa contra la conquista extranjera de los mercados domésticos, se convierten en un medio para conquistar los mercados extranjeros, de un arma de protección de los débiles, se convierten en un arma de agresión de los fuertes" (Hilferding, 1973, pp. 384-9), en el sentido de que los recursos adjudicados por el Estado vía los aranceles, mismos que fortalecen las posiciones monopólicas nacionales, se pueden usar para subsidiar la expansión de las exportaciones y, de esta manera, fortalecer aun más las posiciones monopólicas.

Luxembourg y la Expansión del Capitalismo.

Esta percepción de Hilferding con respecto a la expansión de las exportaciones por medio de subsidios, concuerda con Marx cuando este autor señala la importancia de los nuevos mercados de bienes de consumo en las áreas precapitalistas del mundo para asegurar la reutilización del capital acumulado. Si leemos "precapitalistas" como "capitalistas atrasados con elementos precapitalistas", se puede actualizar la definición del imperialismo de Luxembourg, según quien "es la expresión política de la acumulación del capital en su lucha competitiva por lo que queda abierto del ambiente no capitalista" (Luxembourg, 1951, p.448). Pero, para Luxembourg, la exportación de mercancías se relaciona directamente a la exportación de capital. Al extraer superganancias de las colonias, el resultado sería el de empobrecer estos mercados y, por lo tanto, se tendría a crear una plétora de bienes de consumo en el país hegemónico exportador. Por otro lado, y más importante aún, la misma necesidad de exportar en primer lugar seguía del razonamiento deductivo de Luxembourg cuando creía demostrar, mediante un análisis de los esquemas de reproducción de Marx, que existiría irremediablemente la tendencia a la sobreproducción del departamento dos, productor de bienes de consumo, pese a ciertos factores contrarrestantes entre los cuales hizo hincapié en los gastos militares (Luxembourg, 1951, p.454). La crítica dirigida al "error" de Luxembourg se ha centrado en dos de sus supuestos implícitos: el primero es el de "un nivel estable de productividad a pesar de una composición orgánica del capital ascendente", lo cual implicaría la imposibilidad de aumentar la cantidad de valores de uso consumida por los asalariados productivos e improductivos y, al mismo tiempo, mantener la tasa de plusvalía constante. En segundo lugar, "supuso constante el consumo de los capitalistas".

"No fue, sin embargo, la sobreproducción de mercancías que vimos como la falla central del sistema capitalista desde el punto de vista de Marx. Fue una tendencia a la sobreproducción de capital, para satisfacer niveles más elevados de la proporción de capital-trabajo, sobreproducción que se manifiesta en una capacidad subutilizada resultante de un exceso de inversiones competitivas" (Barratt Brown, 1974, pp.65-6). Hobson, antes de Luxembourg, había llegado también a la conclusión de que existiría una sobreproducción de mercancías, basándose en el argumento de

que un exceso de ahorro causaría "una acumulación de capital en exceso del que se requiere ..." (Hobson & Mummery, 1889, pp.iii-iv, citado en Barratt Brown, Op.Cit.).

Los Keynesianos y la Expansión Capitalista. La Crítica Marxista.

Keynes, por otro lado, no negó el hecho de la sobreproducción de mercancías, pero la consideró un error de previsión y, por tanto, de importancia secundaria, en tanto que la debilidad del estímulo a invertir, manifestada en "una propensión a ahorrar en condiciones de empleo pleno más que el equivalente del capital requerido", constituye el mal primordial (Keynes, 1960, pp.367-8). El problema del "estímulo a la inversión" para los Keynesianos, o sea, la debilidad inherente de la inversión inducida, tiene solución -según ellos- en la medida en que se introduzca nueva tecnología para abatir los costos monetarios y en que la intervención del Estado tenga éxito para manejar la demanda agregada, por lo que se refiere a la política interna.

Externamente, el papel del Estado sería neo-mercantilista en el sentido de coadyuvar a crear salidas para la oferta potencial mediante la promoción de las exportaciones. Por lo tanto, vemos que, para los Keynesianos, el colonialismo mismo podría explicarse como un intento del Estado capitalista de contrarrestar la tendencia inherente al estancamiento mediante "medidas para expandir la exportación de mercancías, capitales y mano de obra y para aumentar el costo de las importaciones no deseadas" (Barratt-Brown, 1974, p.68). Desde luego, el aumento en el precio de estas importaciones no deseadas se lograría a través de los aranceles y otras medidas proteccionistas. De esta manera, los Keynesianos estarían de acuerdo con Ricardo cuando este autor en su capítulo sobre el comercio colonial demuestra que a corto plazo los obstáculos al comercio libre son definitivamente favorables a la metrópoli, a diferencia de A. Smith, para quien el comercio colonial era no sólo perjudicial para la colonia, sino que también en general para la metrópoli.

En primer lugar, los marxistas, al criticar esta posición, señalan que "el error de previsión de Keynes, que resulta en la sobreacumulación y sobreproducción relativa de mercancías no es simplemente tal" (Barratt-Brown, Op.Cit.), sino que estos resultados son inevitables en el modo de producción capitalista en que la lucha tenaz por los mismos mercados necesariamente empuja a los capitales individuales a una carrera febril para introducir técnicas ahorradoras de mano de obra. Este es el mecanismo objetivo que conduce tanto a la existencia de capacidad subutilizada como al desempleo de la mano de obra. O sea, las crisis de realización y capitalización, en lugar de ser manejables en el margen, fundamentalmente permanecen fuera del control efectivo de los Estados debido a la naturaleza intrínseca de la acumulación capitalista competitiva.

La solución capitalista a las crisis, de acuerdo con el enfoque marxista, consiste en la destrucción y reestructuración del capital, el aumento y disminución periódicos del ejército industrial de reserva y en la progresiva concentración y centralización dentro y entre los sectores económicos, con el resultado de que el desarrollo de una parte del mundo se realiza a expensas del resto. Así, vemos también en el imperialismo -a ojos de los marxistas- la paradoja irremediable de que las empresas capitalistas necesitan, al mismo tiempo, no sólo buscar oportunidades para generar nuevos excedentes, sino también incorporar estas áreas de la economía mundial para absorber los excedentes ya generados en la metrópoli. Esta acumulación del capital -aun con sus flujos y reflujos de destrucción y reestructuración- que presiona sobre las posibilidades de realización, determina una serie de contradicciones internas especialmente marcadas en esta época de oligopolios gigantescos, la cual se caracteriza, de acuerdo con Palloix como "un modo de producción capitalista a un nivel mundial en que el imperialismo necesita ligar los fragmentos diferentes" (Palloix, 1971, p.31). Las contradicciones tienen que ver con las alternativas diversas de las cuales el capitalismo monopolístico podría disponer para intentar una solución al problema de la

realización. Esencialmente, las alternativas o metas conflictivas dificultan una jerarquización explicatoria de las prioridades de los centros capitalistas hegemónicos.

"¿Cuál es la meta principal entre tantas metas conflictivas -reducir los costos materiales por medio de una división de trabajo artificial o expandir las ventas en tanto que se ayuda en el desarrollo económico, elevar la tasa de ganancia con el uso de maquinaria más barata o subir la cuota de plusvalía con mano de obra barata, granjearse aliados metropolitanos con la protección de industrias intensivas en mano de obra o aliados en una burguesía 'compradora' en países subdesarrollados que compiten con los productos metropolitanos, respaldar a gobiernos que se comportarían como clientes, pero que no pueden desarrollar sus economías, o alentar a grupos que pueden desarrollar sus economías pero que pudieran independizarse en el proceso?" (Barratt-Brown, 1974, p.69)

Estas preguntas necesariamente involucran el debate sobre la dependencia que pretendemos revisar en otra sección. Asimismo, la naturaleza misma de las preguntas entraña otra con respecto a si el capitalismo puede o no desarrollar las áreas atrasadas y dependientes del mundo. Independientemente de "la ley del desarrollo desigual y explotador", que se ha manifestado ampliamente, es evidente que en algunos escritos de Marx y posteriormente de Lenin se apoya la posibilidad del desarrollo capitalista de los países atrasados. Si se entiende por el "desarrollo capitalista" el de las fuerzas productivas y no necesariamente el de la distribución del producto creado con este mayor desarrollo -definición que, por lo demás, es la de Marx y Lenin-, esta posibilidad cobra mayor fuerza de credibilidad. Sin embargo, al hablar del caso de la India, resulta evidente que Marx no cobijaba ilusiones falsas con respecto a la tarea difícil de distribuir más equitativamente el producto.

"Los indios no podrían recoger los frutos de los nuevos elementos de la sociedad que ha sembrado entre ellos la burguesía británica, mientras en la propia Gran Bretaña, las actuales clases gobernantes no sean desalojadas por el proletariado industrial, o mientras los propios indios no sean lo bastante fuertes como para acabar de una vez y para siempre con el yugo británico" (Marx, en Dos Santos, 1978, p.339).

Ahora bien, en el debate entre los Keynesianos neo-mercantilistas y los marxistas con respecto a la última causa del proceso de industrialización y la expansión del capitalismo, varios autores Keynesianos han señalado la importancia de la exportación de mercancías para la acumulación del capital. Basándose en análisis históricos de la Gran Bretaña, el ejemplo clásico de una industrialización dinámica encabezada por la expansión de sus exportaciones a través del siglo XIX, más especialmente en la segunda mitad del mismo, se destaca este comercio como una "máquina de crecimiento" que, a su vez, posibilitó el crecimiento de los Estados Unidos, Australia y Canadá, vía la demanda sostenida de la industria inglesa para las materias primas y alimentos de estas áreas autogobernadas, colonizadas por europeos (Nurske, 1961). Según Kindleberger, la proporción de las exportaciones en el producto total invariablemente ha subido durante los periodos más dinámicos del crecimiento de los países capitalistas. Además de la Gran Bretaña, cita los ejemplos de Japón, Suecia, Dinamarca, Suiza, Holanda y el Canadá (Kindleberger, 1958, pp.245-6). Por otro lado, durante los periodos de recesión, el crecimiento de las exportaciones era inferior al del producto. A diferencia de la anteriormente llamada Unión Soviética y los países del Este de Europa donde las tasas de crecimiento de la industria eran sistemáticamente superiores al crecimiento de las exportaciones, dentro de su régimen de la acumulación estatal del capital, parece que la industrialización en los países capitalistas, basada en la acumulación privada, es solamente posible mediante la expansión de las exportaciones -condición, por tanto, necesaria aunque no suficiente, como lo atestigua el caso elocuente de la India (Barratt-Brown, 1974, pp.111-12), donde la conversión a este país en "la granja agrícola de Inglaterra" arruinó su industria manufacturera incipiente y fué, de esta manera, la causa de su subdesarrollo (Dutt, 1947, p.104). Sin embargo, para Barratt-Brown, la introducción de

la nueva tecnología fabril en Inglaterra, al reducir los costos medios, permitió un cambio esencial en el nuevo colonialismo en comparación con la vieja premisa del mercantilismo ortodoxo de vender caro y comprar barato para mantener saldos positivos en la balanza de mercancías: vender barato además de comprar barato. O sea, estas posiciones distintas vienen siendo las de dos fracciones de la clase capitalista; por un lado, la mercantilista ortodoxa mediante el capital mercantil y, por otro, la del pujante capital industrial. En este punto -el surgimiento del capitalista industrial como elemento imprescindible para la industrialización- tanto los marxistas como los Keynesianos estarían de acuerdo. Todo esto explicaría el éxito de la industrialización inglesa y su fracaso en España.

La crítica de Robinson hacia "el nuevo mercantilismo" lo hace resaltar como un juego de suma cero en que la meta de cada país, la de obtener un saldo positivo en la balanza comercial, resulta imposible, ya que la suma de saldos tiene que ser igual a cero. En última instancia, para Robinson, el saldo mismo es una cuestión de fuerza económica y política relativa y cumulativa tanto para los países individuales como para bloques de ellos -v. gr. el Mercado Común Europeo. "La inversión en el país fuerte acarrea al progreso tecnológico, el que mejora su posición competitiva y fortalece, cada vez más, su balanza de comercio, mientras que el país débil desliza por el sendero del estancamiento" (Robinson, 1966b, p.17). Robinson, por otro lado, acepta que la polarización entre los países desarrollados y subdesarrollados ha conducido a una división de trabajo en que la posición de regateo de los subdesarrollados - productores de pocos productos para la exportación- es de tal manera débil que los precios relativos de estos bienes han sufrido desfavorablemente en comparación con la generalidad de los productos industriales -lo cual intensifica, también en términos cumulativos, la desigualdad en la distribución.

Está claro que, para Robinson, la supuesta armonía del modelo de libre comercio es una quimera e ilusión que no es alcanzable en un mundo dicotómico del poder frente a la debilidad.

Hasta aquí, el énfasis de los mercantilistas y neo-mercantilistas en la expansión de los mercados para las mercancías tiene puntos en común con el de Luxembourg, como conclusión lógica de su teoría del estancamiento, con base en el problema de la realización en la reproducción ampliada "pero la caracterización de Luxembourg del capitalismo que asimila las organizaciones sociales no-capitalistas, incluía no sólo la captura de mercados sino la extracción de materias primas y la explotación de nuevas fuentes de mano de obra" (Barratt-Brown, 1974, p.111, tomada de Luxembourg, 1951, p.366).

De nuevo, los objetivos centrales para la adquisición de las colonias durante la expansión capitalista y la periodización de la llamada fase del imperialismo, comenzando en la década de los 70 del siglo pasado -correspondiente al capitalismo monopolista- ocupan un lugar importante en el análisis, más aún si se acepta la apreciación de Bukjarin de que esta expansión "aparece ... como la solución de los antagonismos que infaliblemente conducen a la fase decisiva de la política imperialista: la guerra (Bukjarin, 1971, p.119).

Invariablemente, las reflexiones sobre las causas de la expansión llegan a la conclusión de que una de las más importantes constituye la rivalidad existente entre los países capitalistas hegemónicos y que esta competencia se hace más y más severa conforme se vayan desarrollando (Bukjarin, *Ibid.*; Magdoff, p. 146; Barratt-Brown, 1974, p.193). Sin embargo, en nuestra opinión, el desarrollo de cualquier formación social -de la antigüedad, pasando por la época feudal así como los imperios mercantilistas con remanencias feudales- se caracteriza por las rivalidades, o sea, la competencia por alcanzar la hegemonía. La "extracción de materias primas y la explotación de nuevas fuentes de mano de obra" es, asimismo, una constante a través de la larga historia de las guerras, aunque tanto las materias primas como la mano de obra conllevan características distintas según el modo de producción predominante.

La diferencia esencial, por lo que se refiere al modo de producción capitalista, como lo hemos indicado, se encuentra en el proceso de producción donde las contradicciones inherentes a éste determinan la necesidad que tienen los países capitalistas de buscar y proteger mercados para sus mercancías y oportunidades para la inversión.

La Periodización del Imperialismo.

Por otro lado, "la cuestión de la periodización de la exportación del capital y de la obtención de colonias sólo se hace importante si se supone un viraje agudo en la política de expansión después de 1870" (Barratt-Brown, *Ibid*). Nos hace ver este autor, sin embargo, que la colonización británica -con mucho, la más importante- se realizaba a través de todo el siglo XVIII y aun durante el siglo XVII y que su extensión después de 1870 involucraba áreas inmensas pero de poca población, principalmente en el continente africano.

Indudablemente, sus colonias económicamente más importantes se habían formado antes de la fecha señalada. Cuando dice, no obstante, que "no había realmente una nueva etapa del capitalismo después de 1870 o después de 1900, sino una continuidad esencial de las esferas de influencia...", nos parece que no toma en cuenta un cambio fundamental. Por un lado, la creciente industrialización de una serie de estados germánicos que ya para 1870 estarían unificados en la Alemania moderna, primero mediante una unión arancelaria, el Zollverein, y, después, bajo la hegemonía económica, militar y política prusiana. Este nuevo poder europeo irrumpería a la palestra mundial con su resonante victoria en la Guerra Franco-Prusiana de 1870. No sería demasiado exagerado afirmar que los años en torno de esta fecha marcan la ascendencia acelerada de lo que pudiera llamarse el complejo "militar-industrial" alemán basado en la conformación progresivamente monopolística de la industria pesada y el poder militar prusiano. Es este poder que necesitaba y buscaba la extensión de mercados, fuentes de materias primas así como oportunidades nuevas de inversión. La burguesía francesa misma, después de las derrotas napoleónicas empezaba a consolidar una estructura industrial más dinámica, si bien es cierto que comparativamente de menor envergadura que la alemana. Con sus pretensiones continentales temporalmente en jaque, las fracciones hegemónicas francesas -incluyendo su aparato militar- veían en la nueva expansión extra-continental tanto una necesidad competitiva frente a sus rivales como la solución a problemas nacionales propios, contemporáneos o futuros. De hecho, aun Italia nuevamente unificada en los mismos años que Alemania y bajo la hegemonía de la más próspera e industrializada región piedmontesa sintió el aguijoneo de la rivalidad internacional capitalista y salió a la caza de colonias africanas para satisfacer sus necesidades inmediatas y futuras de mercados posibles y materias primas baratas. Finalmente, en esta etapa del capitalismo crecientemente competitivo al nivel internacional, Barratt-Brown tiende también a soslayar la importancia cada vez más acentuada del capitalismo norteamericano cuya progresiva consolidación oligopólica se manifestaba por primera vez con gran fuerza precisamente después de su guerra civil de 1861-65, haciéndose ver claramente en todo el transcurso de las últimas tres décadas del siglo XIX. Después de la expansión territorial de los Estados Unidos a expensas de México, en cuanto al resto de la América Latina, es sobre todo a fines de este siglo cuando la llamada "Monroe Doctrine" tomaba un cariz nuevo -al respaldarse con el poder económico y, por tanto, político y militar- que la esfera de influencia norteamericana se convirtió de una expresión ideológica de "destino manifiesto" en una realidad más y más perceptible, primero con la colonización directa de los últimos remanentes del viejo imperio español -Cuba, Puerto Rico y las Filipinas- y después con la rápida "neo-colonización" de vastas áreas de América Latina, si bien es cierto que en competencia con capitales fundamentalmente británicos en algunas regiones por largos años.

El hecho es que resulta básicamente correcto que "todos los países que se expandieron tenían en común un sistema de capitalismo industrial altamente desarrollado y que, por lo tanto, desde el punto de vista marxista, estaban sujetos a las presiones competitivas para invertir su capital, expandir sus mercados y controlar las materias primas" (Barratt-Brown, 1974, p.195). Llegamos a la conclusión de que lo anterior es "básicamente correcto" si interpretamos la frase no en el sentido absoluto del corto plazo sino en el relativo de las necesidades competitivas de sistemas complejos tanto en el corto como el largo plazo.

Con respecto a la búsqueda de mercados y fuentes de inversión, es de interés observar que a fines del siglo XIX y comienzos del presente Inglaterra tenía déficits en su balanza de pagos con Europa y con los Estados Unidos, mismos que en parte se saldaban mediante la transferencia de excedentes de la India, por concepto de superávits comerciales y el tributo directo, eufemísticamente llamado "home charges" (Barratt-Brown, *Ibid.*). Por otro lado, en este mismo periodo, los Estados Unidos, además de recibir grandes cantidades de capital, principalmente de la Gran Bretaña, los exportaban "a su vez en muy fuertes proporciones a la América del Sur y Central, a México, Cuba y Canadá" (Bukjarin, 1971, p.62), básicamente al sector primario de estos países.

Más Sobre las Causas del Desarrollo Económico y la Expansión al Exterior: Neoclásicos, Keynesianos y Marxistas.

Para que una formación social capitalista crezca económicamente o, en términos más específicos, para que se industrialice "exitosamente", como colectividad, tiene que enfrentar adecuadamente el siguiente problema: "asegurar que una proporción suficiente de su producto actual se reinvierta sin que (aparte de las crisis cíclicas) su economía se tope a la larga con una capacidad excesiva de producción en relación con la capacidad de consumir, y esto a precios redituables para los productores" (Barratt-Brown, 1974, pp. 119-20). Es evidente que no existe un consenso teórico en torno a la solución de este problema.

De hecho, para el pensamiento clásico y neo-clásico, no existe tal problema ya que los salarios reales siempre serán suficientes para absorber los aumentos en la capacidad productiva, la que se determina sólo por la oferta (Marshall, 1970, p.372). Sin embargo, ya vimos que el crecimiento de las economías capitalistas individuales se ha asociado con la expansión dinámica del comercio exterior, y que éste, en los países capitalistas en el proceso de crecimiento, se caracteriza por el intercambio de sus materias primas por manufacturas, apoyándose para una industrialización incipiente en medidas protectoras.

El típico clásico liberal pudiera decir que esta situación proteccionista - normalmente presente al nacer las nuevas economías capitalistas relativamente independientes o las que, como el Japón y Alemania, estaban en un proceso de reconstrucción postbélica- así como la de las políticas expansionistas y proteccionistas de los Estados Unidos y Alemania cuando pugnaban por establecerse como poderes mundiales, son de índole temporal (Schumpeter, 1955, p.77). Aun la explicación de la existencia de las colonias y, en el caso particular de Inglaterra, de la orientación primordial de las exportaciones de este país hacia sus colonias a través del siglo XIX - según el liberal- obedece al *fait accompli* de la existencia de estas colonias y a los resabios pre-capitalistas del militarismo, pero que el capitalismo puro no requiere de la expansión colonial. Sin embargo, aun los neoclásicos aceptarían que en el mundo real donde no existe el "capitalismo puro", los países capitalistas hacían uso de la fuerza en primera instancia para extender sus mercados y después para reducir los riesgos inherentes al comercio, pero que después, con la diversificación del comercio con base en la ventaja comparativa, argumentarían que todos los países se beneficiarían con los aumentos en la producción estimulados por la liberalización del comercio

(Hicks, 1969, pp.55-8). El punto de vista liberal con respecto a la exportación de capitales también encajaba dentro de este esquema optimista de la expansión del capitalismo.

Partiendo del análisis de A. Smith, el neoclásico aceptaría su noción de que "la competencia de capitales" tendería a abatir la tasa de ganancia. En cuanto al uso óptimo de los recursos escasos, por lo tanto, podría señalar las bondades de la aplicación del capital del centro a la tierra de ultramar para el mejor empleo de la mano de obra en ambos lugares. Es más, diría que el excedente agrícola obtenido como resultado sería la base para una acumulación acelerada, también en ambos lugares. Su ejemplo favorito del éxito en esta división internacional de trabajo que permitía, según él, tanto utilidades y salarios reales más elevados con el intercambio de manufacturas inglesas por materias primas y alimentos, sería el de los Estados Unidos. De ahí, a postular lo mismo para las colonias anteriores y neo-colonias actuales sería un paso fácil. La síntesis más acabada de esta posición implícita podría ser la siguiente: "La mera división del producto entre los capitalistas y los trabajadores es de poca importancia cuando se compara con el monto del producto a dividirse" (Semmel, 1970, p.90). Pero, se llega aun más lejos en la síntesis. En un sistema de competencia perfecta y de libre comercio, los salarios tienden a igualarse entre países, aun sin la movilidad del factor trabajo.

Keynes, al abordar la dicotomía entre la capacidad productiva y la capacidad de consumo, desde luego, puso énfasis en la regulación de la demanda efectiva, tanto al nivel nacional como internacional. Los neokeynesianos, sin soslayar la importancia del análisis de Keynes, hacen más hincapié, sin embargo, en que la inversión debe establecerse justamente al nivel requerido para que la demanda generada absorba la nueva capacidad productiva (Harrod, 1939). Este problema, "los cuellos de botella asociados al desarrollo de largo plazo" (Kalecki, 1971), tendría una solución aparente vía las políticas neo-mercantilistas de superávits en la cuenta comercial y, de hecho, es la estrategia seguida actualmente por el Japón y Alemania. Pero, vimos que esta política es un juego de suma cero en términos globales: para que algunos países tengan superávits, otros tendrán déficits. ¿Qué es, entonces, lo que permitió la expansión acelerada del capitalismo? ¿Qué permitió vencer la preferencia por la liquidez que tienen los proveedores de riqueza y la tendencia a no invertir suficientemente? Keynes mismo no elaboró una teoría respecto a la "inversión suicida" a largo plazo y, aunque los "supply siders" (llamados ultra Keynesianos por Barratt-Brown en su trabajo de 1974) están poniendo más énfasis en los factores de la producción (oferta) y la tecnología, el trabajo en esta dirección es aún incipiente. La escuela Keynesiana y postkeynesiana contestaría que antes de 1830 en la Gran Bretaña la ganancia destinada a la reinversión tenía que originarse en el trabajo de los obreros industriales, ya que los terratenientes locales constituían un mercado para las manufacturas pero no invertían ellos mismos. Por otro lado, "la inversión no pudo haberse realizado sin la riqueza de los comerciantes y dueños de las plantaciones, basada en el trabajo de los esclavos y otras formas serviles o semi-serviles así como la división artificial del trabajo establecida con las colonias para crear un mercado para las manufacturas británicas" (Barratt-Brown, 1974, pp.123-4).

Indudablemente, los países que llegan tarde al proceso del desarrollo industrial sin la posibilidad de acumular vía la explotación de colonias y neocolonias, se ven forzados a elegir el camino más duro del "talón de hierro de la acumulación primitiva" dentro de su propia formación social, o sea, mediante la extracción del excedente de los sectores agropecuarios y precapitalistas en general (Preobrazhensky, 1965, pp.83-91).

Además de los elementos ya señalados para la explicación de la versión Keynesiana de la expansión del capitalismo, Robinson agregaría que el desarrollo acelerado de Norteamérica junto con los cambios revolucionarios en el transporte y en la tecnología fabril, permitieron no sólo abaratar los alimentos importados a la Gran

Breñaña, sino también los mismos bienes manufacturados con los cuales se intercambiaban (Robinson, 1970a). Es de interés mencionar que justamente a mediados del siglo XIX, cuando Inglaterra instrumentaba decididamente su política de libre comercio -supuestamente anticolonial por naturaleza- coincidieron más marcadamente su desarrollo capitalista y su obtención de colonias. Este "imperialismo de libre comercio" (Semmel, 1970) constituye el meollo del auge a través del siglo XIX según los ultra-Keynesianos (Knapp, 1973). En síntesis, fue la combinación de la apertura de las nuevas tierras con el "nuevo mercantilismo disfrazado" del libre comercio -las manufacturas baratas a cambio de materias primas baratas- la que venció el problema de la preferencia por la liquidez y el de la inversión inducida. Esto, según los Keynesianos, explica el crecimiento sostenido del siglo XIX (Knapp, 1949).

La manera en que algunos marxistas parcialmente ven una "solución" capitalista temporal a la contradicción capacidad productiva-capacidad de consumo es la que hemos tocado someramente en otras páginas de este trabajo. No obstante, conviene abordar el problema de nuevo.

De acuerdo con este punto de vista, la inversión depende de la tasa de acumulación prevaleciente entre los capitalistas competidores. Esta acumulación es posible en parte gracias a los avances tecnológicos estimulados por la competencia y la necesidad de mantener la tasa de ganancia, pero está sujeta a las crisis de realización periódicas, debidas al crecimiento desproporcional de los sectores entre otras causas (Barratt-Brown, 1974, pp.119-20).

En cuanto al comercio exterior, además de la expansión de las exportaciones, la contradicción antes señalada se podría "solucionar" -según los marxistas- vía el abaratamiento de las importaciones, para apoyar la tasa de ganancia y, por ende, estimular la inversión. Sin embargo, vender caro y comprar barato, a la larga, asimismo causaría problemas de realización ya que un mercado empobrecido no podría seguir adquiriendo las exportaciones y, por otro lado, porque la transferencia de valor al país exportador intensifica su problema de realización. Además, un capital mayor genera una masa mayor de plusvalía, con el resultado también del problema exacerbado de la realización. De esta manera, se diría, la "solución" es pasajera, aun cuando se vendiera barato y comprara barato. Según Barratt-Brown (1974, pp.120-21), aun antes del desarrollo de las "tierras vacías" el abaratamiento de las importaciones, junto con salarios bajos tanto nacionales como en el exterior, jugaban un papel importante en la revolución industrial británica.

La contestación de algunos marxistas a la pregunta planteada por los Keynesianos de cómo se absorbe la producción expandida en una economía capitalista en formación, se podría hacer en términos de la "dualidad" de la economía nacional en expansión -no en el sentido del análisis ortodoxo de dos sectores, uno el capitalista y el otro, el precapitalista, con un mínimo de vínculos de cualquier índole- sino de una relación de hegemonía y dependencia entre un sector y áreas con una alta productividad relativa, salarios relativamente elevados así como una tasa de ganancia elevada y otro sector atrasado con una baja productividad, bajos salarios y una tasa de ganancia baja. De acuerdo con este modelo, se impide la movilidad del trabajo del sector atrasado al avanzado mediante distintos mecanismos institucionales, por ejemplo, actualmente, por restricciones educativas entre otras. Por algún tiempo, las capas medias y la clase trabajadora del sector capitalista avanzado podrían absorber la producción creciente. Pero, la polarización, resultante de la extracción de los excedentes del sector atrasado y su transferencia al avanzado, conduciría a las crisis cíclicas y eventualmente al estancamiento del sistema, aunque se posterga este momento al estimular, de nuevo, la inversión con tecnologías innovadoras más productivas y la expansión de mercados en el exterior.

Con respecto a la expansión del capitalismo inglés, para Marx, la misma existencia de las colonias inglesas ilustra claramente la extensión de las relaciones capitalistas, en el caso de la India, la inserción del modo de producción capitalista en

el pre-capitalista hindú. El proceso de colonización en las colonias de tierras vacías, por otro lado, disminuiría la presión desmedida del desempleo en la metrópoli inglesa y mediante las nuevas oportunidades de inversión en la metrópoli, tendería a elevar los salarios reales sin abatir la tasa de ganancia (Marx, 1951, parte 2, cap.17). Sin embargo, parece que "lo que tenía en mente no era la propagación adicional del imperialismo occidental, sino la proliferación del capitalismo autónomo, tal como lo esperaba en la India y lo testimonió en Norteamérica" (V.G. Kiernan, Marx on India, Socialist Register, 1967, p.13, en Barratt-Brown, Ibid). O sea, cuando Marx decía con toda seriedad en el prefacio de la primera edición de El Capital que "el país que está industrialmente más desarrollado, sólo muestra a los menos desarrollados la imagen de su propio futuro", parece indudable que creía que el capitalismo industrializaría al mundo. No obstante estas esperanzas, por lo que se refiere a la exportación de textiles ingleses baratos a la India, el efecto inmediato era la destrucción de la industria textil hindú, lo que frenó, por este motivo, la generación del ingreso nacional y la concomitante acumulación adicional. Este impacto directo, a su vez, se multiplicó al propagarse a la incipiente industria productora hindú de maquinaria textil (v.gr., la del estambre), proveedora de insumos a la industria textil nacional (B. Sutcliffe, p.5). Precisa señalar, de nuevo, que Marx mismo había declarado que los Hindúes no podrían recibir los beneficios de la industrialización a menos de que se independizaran de la metrópoli británica o de que los obreros ingleses logran transformar el sistema con una revolución socialista.

Ahora bien, la colonización a fines del siglo XIX como resultado del empuje expansionista del capitalismo avanzado -a diferencia de la posición liberal, para la cual las fuerzas superestructurales ideológicas y políticas asociadas con el nacionalismo y el patriotismo, tienen el predominio en la explicación- obedece a la necesidad que tienen las grandes amalgamaciones de capital -tanto en su forma industrial como monetaria a través de las instituciones financieras- de romper los confines estrechos del mercado nacional para poder mantener y mejorar la reutilización de sus inversiones y, de esta manera, continuar con la acumulación.

Estas necesidades del capitalismo monopolista manifestadas objetivamente en la búsqueda de nuevos mercados, fuentes de materias primas y campos de inversión, a su vez, estimulaban la rivalidad de los estados nacionales, a la cual hicimos referencia en otras páginas. El acentuado militarismo resultante, a su vez, retroalimentaba las perspectivas de ganancias vía la industria de las armas y de defensa definida ampliamente y, en la adquisición de las colonias, imprimía esta expansión capitalista con una cierta reminiscencia de las "viejas razones políticas y estratégicas". "Por lo tanto, se realizó bajo una superficie de nacionalismo y patriotismo... En la superficie la política y la ideología regían; en el fondo, sin embargo, las necesidades imperativas del modo capitalista de producción eran las que tenían el papel determinante" (T. Kemp, pp.24-25). Sólo así, mediante la comprensión de una estrategia global de la protección del capitalismo monopolista en expansión, se puede explicar la aparente contradicción entre la adquisición de ciertas colonias que jamás eran económicamente reutilizables y la condición necesaria de una perspectiva de ganancia para que las empresas particulares dieran su respaldo a la expansión colonial.

De hecho, hasta aquí nos hemos centrado en la expansión geográfica del capitalismo vía la adquisición física de las colonias. Sin embargo, desde el punto de vista marxista, el neo-colonialismo, o sea, la presencia imperialista en los países que "se independizaron" políticamente de los viejos imperios, cobra una importancia similar al caso de las colonias directas para explicar el proceso del subdesarrollo, pese a que la forma de gobierno de la colonia está directamente subordinada a la metrópoli y la neo-colonia es nominalmente independiente.

Se ilustra frecuentemente, al nivel general, con los países de la América Latina cuyas fracciones dominantes, al apoyarse sobre las exportaciones primarias de

productos agropecuarios y mineros, dependían para su reproducción como clase del respaldo, primero de Inglaterra y posteriormente de los Estados Unidos. Estos intereses político-económicos determinaron, según este punto de vista, que no intentarían transformar su estructura particular de la división internacional del trabajo impuesta por las metrópolis hegemónicas. Es evidente que sobran razones para aceptar este planteamiento teóricamente general para todos los países Latinoamericanos. El problema, empero, se presenta cuando se analizan ciertos países sujetos también a la expansión imperialista, cuya característica económica fundamental igualmente era la de exportadores agropecuarios y de minerales por largos años y que, asimismo, presentaban el cuadro de colonias y, después, de neo-colonias. Este era el caso del Canadá y Australia -"países vacíos" durante la colonización, como lo era también la Argentina- pero que lograron un nivel mucho más elevado de desarrollo aun dentro de su status de dependencia política acentuada y cuya forma de gobierno de democracia participativa siempre se ha diferenciado marcadamente de la de los regímenes latinoamericanos.

Explicar el proceso de desarrollo-subdesarrollo en este conjunto de países disímiles, sujetos al mismo imperialismo, no es tarea fácil para la teoría de la dependencia. Abordemos este problema más ampliamente cuando tocamos el tema de la dependencia misma.

Mandel: Salarios Bajos en Países Atrasados, Multinacionales e Internacionalización.

Como la mayor parte de los escritores marxistas clásicos, Bukharin en su obra "El Imperialismo y la Economía Mundial" no analizó concretamente el impacto que tenía el imperialismo sobre los países atrasados, aunque sí era uno de los primeros en señalar el proceso acelerado de la "internacionalización" de la vida económica, o sea, la integración capitalista al nivel mundial (Palma, 1978, p.889).

Fue, en realidad, hasta la publicación de las investigaciones de los dependendistas, fundamentalmente por estudiosos en los mismos países subdesarrollados, que este impacto se perfilaba con más claridad. Mandel, al seguir la posición marxista ortodoxa para explicar la exportación de capitales de la metrópoli, afirma que el crecimiento monopólico en los países altamente industrializados, reflejado en el "descenso de la tasa de ganancia" y la "reducción de los campos de inversión", determina su expansión al exterior -y el consiguiente colonialismo- donde la tasa de ganancia es superior a la media en el país hegemónico (Mandel, Tomo II, p.70). Decimos "ortodoxo" ya que, de hecho, se podría concebir un caso hipotético en que la tasa de ganancia media fuera inferior en el país atrasado en comparación con el promedio vigente en la metrópoli y, no obstante, se podría producir la exportación de capitales si, en la aplicación particular del capital en el margen, la tasa en el exterior fuera mayor que la ganancia esperada en las metrópolis. Esta posición de Sweezy será desarrollada más ampliamente en otras páginas. Lo importante de la explicación de Mandel, desde el punto de vista del efecto de la exportación de capitales al exterior, gira en torno del concepto de las "sobreganancias coloniales", las que resultan de una tasa de plusvalía más elevada y una composición orgánica menos elevada que los promedios respectivos en la metrópoli. "La composición orgánica más baja tiene su origen en el predominio de actividades económicas que requieren relativamente poca capitalización [v.gr., la minería (sic) y las plantaciones], en tanto que la tasa de plusvalía es comparativamente más alta -según Mandel- debida a "todas las características de sobreexplotación presentes en la economía europea durante los siglos XVIII y XIX" -la larga jornada, la explotación femenina e infantil, la ausencia de la legislación social efectiva, etc., pero, "sobre todo, los salarios extremadamente bajos" en la economía colonial y semicolonial (Mandel, pp. 72-73).

En el debate sobre si la baja productividad de la mano de obra es la causa o el resultado del bajo nivel de los salarios en las colonias y semicolonias, Mandel se pronuncia sin ambages en favor de que es el resultado de los salarios bajísimos así como del conjunto del subdesarrollo. A su vez, los bajos salarios se deben a "un enorme ejército industrial de reserva", es decir, "a la insuficiencia del empleo y al desempleo rural". Apoya su crítica a la hipótesis de que los salarios bajos son un reflejo de la baja productividad y de que una alta productividad determinaría altos salarios con algunos sectores específicos (la minería y el petróleo) que, según él, en ciertos casos gozan de un nivel de productividad superior al de los Estados Unidos pero que pagan salarios 10 veces inferiores.

Indudablemente, tiene razón cuando hace hincapié en el ejército industrial de reserva como factor que presiona a la baja los salarios de todos los sectores. Sin embargo, nos parece evidente también que el nivel de los salarios en un sector específico es influenciado no sólo por el ejército industrial sino por el nivel medio de productividad en toda la economía, así como por el nivel del sector particular. O sea, más que una unilateralidad en la dirección de causa-efecto, existe una interdependencia mutua entre la productividad y el salario.

Esta explicación ayudaría a entender la diferencial de salarios en la minería - uno de los ejemplos de Mandel pese a que la productividad fuera inclusive inferior en el país avanzado. Por otro lado, la eliminación de la "insuficiencia del empleo y el desempleo" no basta para resolver el problema de los bajos salarios si no es acompañada por aumentos en la productividad vía mayor capital por trabajador y la modernización tecnológica así como la organización del trabajo.

Precisa agregar que la combinación de un ejército industrial de reserva relativamente reducido y una alta productividad global no constituyen una condición suficiente para garantizar la existencia de altos salarios. Galbraith señala que el costo de la mano de obra en el Japón y Alemania era consistentemente más bajo en tanto que su productividad era permanentemente más alta que en los Estados Unidos (Galbraith, p.168). Ambos países mantenían, además, un nivel de empleo más elevado que en los Estados Unidos. La paradoja aparentemente podría explicarse por un sindicalismo económicamente menos beligerante y más controlado en Japón y Alemania en la postguerra. En general, los sindicatos combativos son la excepción en los países subdesarrollados.

Regresando finalmente al tema de la internacionalización, por lo que se refiere a la necesidad del oligopolio transnacional de asegurar sus provisiones de materias primas a precios bajos controlados y si aceptamos con Galbraith que, en la generalidad de los países pobres (no incluyendo necesariamente a los países semiindustrializados), éstos aún son de más interés para las multinacionales como fuentes de materias primas y sólo secundariamente como mercados para los bienes terminados, existe una tendencia hacia la abundancia de las materias primas producidas, lo cual se refleja -junto con la situación monopólica de las grandes compañías- en bajos precios que, a su vez, determinan "costos bajos de la mano de obra y una posición débil de regateo de los países proveedores" (Galbraith, 124-5).

Curiosamente, la apreciación de Galbraith con respecto al interés primordial sostenido que manifiestan las multinacionales por las materias primas de los países subdesarrollados ("la dirección mayor de las tendencias imperialistas en los países pobres"), encuentra cierta similitud con la de Bukjarin y Preobrazhensky en su análisis del impacto del imperialismo en los países atrasados. En primer lugar, estos dos autores definen el imperialismo como "la política de conquista que el capital financiero instrumenta en la lucha por los mercados, por las fuentes de materias primas y por los lugares en que el capital puede invertirse" (1919, p.155). Luego, Palma, al sintetizar el pensamiento de Bukjarin y Preobrazhensky, dice que "el resultado de lo anterior sería una tendencia hacia una mayor integración de la economía mundial, un grado considerable del movimiento de capital y una división internacional de trabajo que

restringiría el crecimiento de las economías atrasadas a la producción de productos primarios, minerales y agrícolas. Para que estos productos primarios se proveyeran a precios bajos, se tendría que mantener la fuerza de trabajo al nivel de subsistencia en los países "atrasados" (Palma, p.895). Inclusive cuando Bukjarin y Preobrazhensky hacen resaltar la "tendencia hacia una mayor integración de la economía mundial", Galbraith estaría de acuerdo desde su punto de vista de la necesidad que tiene la multinacional de controlar el costo y aprovisionamiento de las materias primas, cuando dice que se tiende a alcanzar una operación plenamente integrada. Donde difieren en su análisis es en la configuración de los grupos humanos que proyectan sus intereses en la expansión necesaria de las multinacionales. Para los primeros dos autores, la expansión al exterior refleja la necesidad objetiva del capital y, por tanto, de la clase capitalista, dueña de los medios de producción. Para Galbraith, el poder reside en la tecnoestructura (la organización tecno-administrativa compleja de la corporación) cuyos propósitos protectivos y afirmativos se sirven mejor al expandir el tamaño de la empresa y, por ende, sus ingresos.

El Imperialismo Contemporáneo y la Tipología de las E.T.

Indudablemente, la monopolización progresiva del capital industrial junto con la de los bancos y su amalgamación resultante -"el capital financiero" en palabras de Bukjarin y Preobrazhensky- estaban ya bastante desarrolladas cuando escribieron su obra en 1919 y señalaron "la mayor integración de la economía mundial". ¿En qué, entonces, se distingue esta apreciación del imperialismo de la versión contemporánea y de las empresas transnacionales actuales que lo constituyen como elemento básico? Primero, la magnitud misma de las empresas dominantes, por medio de la rápida aceleración de la concentración y centralización del capital, es incomparablemente mayor. La intensificación de este proceso, aunque percibida aun antes de la primera guerra mundial, se profundizó enormemente a partir de la segunda guerra. A su vez, el proceso mismo conducía a una mayor monopolización de la economía o, si se prefiere, a una mayor oligopolización en términos generales (Dos Santos, p.78-9). Estos cambios, sin embargo, son de naturaleza cuantitativa, aunque, por supuesto, los cambios cuantitativos, llegando a cierto grado de intensificación, originan cambios cualitativos, uno de los cuales es la mayor internacionalización de la economía, la que, por otro lado, es alentada por el desarrollo tecnológico de los medios de comunicación, transportes y procesos productivos (v.gr., la estandarización de estos procesos y su mecanización para simplificar el proceso de trabajo). No obstante lo anterior, las modernas empresas multinacionales se distinguen esencialmente por otras características de sus antecesoras y, por ser la "célula" productiva del sistema internacional, estas características, a su vez, permitirán diferenciar entre la etapa actual de la "internacionalización del capital" y las anteriores con más nitidez. Primero, "una parte progresivamente significativa de sus negocios en el exterior, se compone de empresas industriales orientadas hacia los mercados internos de los países donde invierten" (Dos Santos, p.76). Este cambio cualitativo implica una mayor articulación de las multinacionales, vía sus filiales, con la estructura productiva de estos países. Segundo, las modernas multinacionales industriales se caracterizan por "un cambio cualitativo en la importancia relativa de sus actividades externas en el conjunto de [sus] operaciones empresariales" aunque no necesariamente son mayoritarias (Dos Santos, p.82).

En tercer lugar, las filiales se encuentran articuladas en un proceso integrado (frecuentemente manifestado por una división internacional de trabajo dentro de la misma multinacional), sujeto a la dirección centralizada desde el centro corporativo. Esta piramideización de las decisiones básicas ("la producción, localización de plantas, formas de productos y comercialización y financiamiento", en la cúspide) sin

duda se ha visto impulsada y facilitada por la revolución tecnológica en las comunicaciones y transportes.

Las aclaraciones que se acaban de señalar dan mayor sentido a la definición del imperialismo contemporáneo que Dos Santos anuncia casi al principio de su libro, "Imperialismo y Dependencia", la que, a continuación, se repite: "El imperialismo contemporáneo se define como una nueva etapa del capitalismo iniciada después de la segunda guerra mundial en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración, centralización e internacionalización del gran capital monopólico que se cristaliza en las corporaciones multinacionales, célula de este proceso, y en el aumento y profundización del vínculo entre el monopolio y el Estado" (Dos Santos, p.16). Este "vínculo [más profundo] entre el monopolio y el Estado", tiene su eco en Galbraith cuando este autor expone su teoría implícita de que el Estado es el instrumento de las diversas tecnoestructuras ya que, según él, "el sistema de planeación acomoda al Estado a sus necesidades" protectivas y afirmativas. Sin embargo, este sistema de planeación galbraithiano -el *modus vivendi* establecido entre las empresas gigantes fundamentalmente mediante el control de precios de sus productos y servicios- no se limita al ámbito nacional, sino que lo trasciende para "crear una comunidad internacional de planeación", creación que resulta necesaria e inevitable, a fin de eliminar "las incertidumbres ... asociadas con el comercio internacional" (Galbraith, p.164).

Esta afirmación del autor aparentemente prevé el traslado del *modus vivendi* interior al escenario mundial y, de esta manera, vaticina, cuando menos, una suavización de la competencia entre los gigantes internacionales, lo cual niega la posición marxista al respecto. Los acontecimientos recientes de los años ochenta, sin embargo, en que la competencia oligopólica se ha intensificado, tanto dentro de las economías nacionales como internacionalmente, a todas luces dan la razón a los marxistas.

Ya habíamos mencionado que, para Galbraith, el objetivo principal de la entrada de las multinacionales en los países menos desarrollados consiste en la obtención de materias primas y que -en la mayor parte de estos países, no obstante los casos excepcionales de la India, Brasil, México, Argentina y otros- la instalación de filiales industriales para surtir los mercados locales "es secundario en comparación con su penetración en otras naciones industriales desarrolladas de occidente" (Galbraith, p.171). En otras palabras, estas compañías tienen poco interés en los países muy pobres, donde "su mercado es efectivamente nulo" o en otros donde es pequeño (Ibid, p.123).

Esto puede ser cierto por lo que se refiere a la mayoría de los países subdesarrollados; sin embargo, los cambios cualitativos señalados por Dos Santos, se constatan plenamente en una serie de países del tercer mundo cuyas economías ofrecen una potencialidad de mercado no desdeñable, independientemente de las serias distorsiones causadas por el desarrollo desigual y la profunda desigualdad en la distribución del ingreso y que, además, ofrecen a las multinacionales la posibilidad de abaratar considerablemente sus costos de producción.

Finalmente, la naturaleza del imperialismo a la Galbraith tiene puntos de contacto con "el dualismo capitalista de la corriente marxista, al cual hicimos referencia anteriormente. Según Galbraith, se exporta la relación dicotómica existente entre el sistema de planeación de los monopolios gigantes y el sistema del mercado competitivo de las pequeñas empresas, a los países del tercer mundo. En la situación de explotación entre el centro y la periferia, el sistema de mercado, para Galbraith, consistiría en los países subdesarrollados, sujetos al sistema de planeación que resulta de la inserción de las multinacionales.

Igual como la situación reinante en el sistema del mercado del país desarrollado, los países pobres -y dentro de ellos, sus empresas relativamente pequeñas y sujetas a la competencia- sufren de periódicas sobreproducciones de sus

bienes, sin la posibilidad de controlar sus precios y con una oferta prácticamente ilimitada de mano de obra que, por tanto, se presta a la explotación. El resultado es, de acuerdo con Galbraith, "términos de intercambio adversos" y, por ende, una acentuada desigualdad en la distribución del ingreso entre los países desarrollados y los subdesarrollados (Galbraith, p.125).

El Monopolio Moderno y la Crítica al Concepto del Capital Financiero de Hilferding y Bukjarin.

A manera de una introducción, se debe aclarar que la posición asumida en los siguientes párrafos se formuló aproximadamente en 1980, cuando el tema de la internacionalización del capital vía las empresas multinacionales alcanzaba su apogeo. Era evidente para muchos estudiosos que en el período que abarca los años sesenta y setenta, el capital industrial predominaba sobre el capital bancario. Sin embargo, la acumulación gigantesca en el mercado de eurodólares, aguijoneada por el reciclaje de grandes masas de petrodólares aparentemente revertía la situación de predominio del capital industrial, dándole la ascendencia al capital bancario. Esta ascendencia se hizo especialmente palpable en las relaciones económicas internacionales de los grandes deudores actuales del tercer mundo, pero también en ciertos sectores de los países industrializados. Sin embargo, con las dos crisis (1974-75 y 1980-81), la competencia acentuada, tanto interna como internacionalmente, y el problema de la deuda que ha afectado seriamente al sistema financiero internacional, de nuevo vemos que las grandes empresas, nacionales o multinacionales, en un proceso de lucha feroz por reducir costos y depender más de recursos generados internamente (por medio de ganancias propias y acciones emitidas) han llegado a depender proporcionalmente menos del capital bancario como fuente de financiamiento.

Ahora bien, el proceso de internacionalización del capital y de la economía en general por medio de sus "células" básicas, las empresas transnacionales, se realiza fundamentalmente con los "fondos de reserva" de éstas, o sea, con su propio "autofinanciamiento". Esta afirmación está implícita en las ideas de Dos Santos y Galbraith que hemos sintetizado en estas páginas y se ve claramente en la obra de Sweezy y Vernon, para mencionar solamente algunos autores. Sin negar la importancia indudable de los consorcios de bancos internacionales en el financiamiento de proyectos -una parte de los cuales, tanto en países desarrollados como subdesarrollados, los llevan a cabo las empresas transnacionales- parece correcto afirmar que "el imperialismo [como una expresión] política del capitalismo financiero, es una categoría específicamente histórica" (Bukjarin, p.145) que ha cambiado desde la época en que este autor escribió; o sea, con el surgimiento de la transnacional moderna no se puede seguir afirmando que "el capitalismo financiero mundial y la dominación de los bancos internacionalmente organizados, constituye uno de los hechos inmutables de la realidad económica" (Ibid, p.78).

De hecho, el capital financiero, definido por Hilferding como la fusión del capital bancario en el capital industrial, con el predominio del primero, ha perdido su posición claramente dominante, frente a las grandes transnacionales que, inclusive, pueden controlar sistemas bancarios. De esta manera, resulta más correcto aceptar que, al menos, en países grandes como los Estados Unidos, la Gran Bretaña, Alemania y, ahora, el Japón, "la situación se caracteriza más bien por la interpenetración del capital industrial y financiero" (Mandel, Tomo II, p.128). Sin embargo, según este mismo autor, "en los países capitalistas atrasados y en algunos de los viejos países capitalistas (Bélgica, Suiza y, en cierta medida, Francia) el capital financiero continúa fundándose en la posición dominante de un pequeño número de bancos y de grupos financieros sobre el conjunto de la industria y de la economía nacional".

Para Bukjarin, el desarrollo de las fuerzas productivas conduce a la aparición de los grandes "trusts" y carteles, primero al nivel nacional, y, llegando estas fuerzas productivas a dimensiones aún superiores, al nivel mundial. Debido a la competencia aguda entre los grupos nacionales de capital -capitaneados por el capital financiero a través de los grandes bancos, cuyos intereses son interpretados fielmente por los Estados modernos-, estos "trusts capitalistas nacionales", en palabras de Bukjarin, "plantean, cada vez más imperiosamente, la necesidad de las "ententes" internacionales entre grupos y capitalistas nacionales, desde las formas más elementales hasta la forma centralizada de "trust" internacional (Bukjarin, 1971, pp.70-91 y 136-149). Llamam la atención varias ideas expresadas por Bukjarin. Primero, a diferencia de Dos Santos para quien la relación dialéctica entre "el gran capital monopólico" cristalizado "en las corporaciones multinacionales" y el Estado es central, Bukjarin presenta al Estado como el instrumento del capital financiero. Ya se hizo una crítica respecto al capitalismo financiero en cuanto a su predominio actual. Segundo, cuando Bukjarin habla de "ententes", se pudiera pensar, en primera instancia, que previó un período futuro de competencia atemperada (semejante a Galbraith más tarde). Pero, si bien es cierto que constató ciertos progresos en el "proceso de organización" principalmente por el desarrollo de los sindicatos industriales, de los carteles y de los trusts internacionales" (Ibid, p.72), recalca que "carecen de solidez" excepto acaso los monopolios naturales y, más importante aún, que "solamente aquellos que no se dan cuenta de las contradicciones del desarrollo capitalista y que toman cándidamente la internacionalización [anárquica] de la vida económica por ... una internacionalización organizada, solamente ellos pueden creer en la posibilidad de una fusión armónica de los grupos capitalistas nacionales en una unidad superior del capitalismo mundial" (Ibid, p.79). De esta manera, crítica anticipadamente a Galbraith e, incidentalmente, a la posición de la Trilateral. Finaliza su comentario diciendo que "al contrario, [la internacionalización de la vida económica] puede acompañarse del aumento de la concurrencia más áspera, tanto en lo concerniente al "desarrollo del cambio internacional" como "a la exportación de capital" (Ibid). Desde luego, en las últimas cuatro décadas, esta relación competitiva, aunque ciertamente áspera a nivel de compañías y aun entre países capitalistas desarrollados, se había complicado considerablemente con la superposición de las contradicciones Este-Oeste y aún Norte-Sur.

Conviene intentar sintetizar la posición de Hilferding y Bukjarin con respecto al imperialismo del capital financiero.

Primero, Hilferding alude a "la creación de un espacio económico lo más grande posible", necesidad también central para Bukjarin a fin de entregar a los carteles nacionales "regiones agrarias" que constituyen fuentes de materias primas, mercados de venta y esferas de inversión de capitales. Hasta aquí no existe un análisis marcadamente distinto para el "capital financiero" de estos dos autores y la situación de las multinacionales modernas, aunque -como indicamos antes, habría que distinguir entre la expansión de éstas a otros países industrializados (aun a los de desarrollo medio) y su penetración en los países atrasados. El segundo objetivo para Hilferding consiste en "la exclusión ... de la competencia extranjera mediante las murallas del sistema arancelario". Bukjarin lo acepta y extiende al agregar que la plusvalía adicional obtenida vía la elevación artificial de los precios, permite subsidiar el "dumping". En la época de la transnacional moderna, este argumento -pese a su validez en ciertos casos- resulta algo inadecuado. Conviene recordar que, independientemente de las barreras contra la importación de bienes, las multinacionales industriales frecuentemente han podido saltarlas para instalar sus filiales dentro del espacio económico protegido, con el resultado de que ellas mismas han recibido los beneficios de la protección en forma de precios más elevados. Con este nuevo elemento, el tercer objetivo de Hilferding queda relativamente sin vigencia, o sea, "las asociaciones monopolistas nacionales" no necesariamente tendrán el

espacio económico exclusivamente para sí, lo cual, naturalmente, depende del sector económico particular dentro del espacio (Hilferding, 1977, p.367; Bukjarin, 1971, pp.134-5).

No obstante la crítica que actualmente se podría dirigir a la importancia relativa de los bancos, esto no niega que históricamente "la integración del Estado y la industria a través de la mediación de los banqueros en una política consciente de expansión capitalista era cierta para Alemania y para otros países europeos y aun para América" (citado por Barratt-Brown, 1974, p.159). O sea, parece que el papel del capital bancario en los países que siguieron a Inglaterra con su propio proceso de industrialización y que analizó Hilferding en su época, era central para comprender la vinculación entre el Estado y los monopolios industriales cuya magnitud de financiamiento, en un mercado mundial competitivo, determinó objetivamente la necesidad de la protección de aquel así como la necesidad misma de los acuerdos de los carteles que transitoriamente dividían el mundo en campos protegidos de desarrollo, no sólo para crear mercados cautivos y extraer materias primas baratas según R. Luxembourg, sino para asegurar inversiones que de acuerdo con Hilferding, en última instancia resultarían en el desarrollo capitalista tal como lo percibía él en los países nuevos de migración europea.

El desarrollo de los países capitalistas competidores de Inglaterra, con niveles de productividad iguales o aun superiores a este último país, determinó una de las maneras principales en que tomaba forma la protección estatal al capitalismo monopólico -la existencia de las colonias- y que asimismo determinó -como ya lo habíamos visto- la nueva etapa del imperialismo a partir de aproximadamente la década de los 70 del siglo pasado. Solamente con esta periodización de la nueva etapa del imperialismo, se podría explicar la aparente incoherencia entre los esfuerzos de Disraeli para abandonar a las colonias previamente a la nueva etapa y la revaloración favorable al colonialismo que se manifestó después de su comienzo, pese a que las colonias como tales existían tanto antes como después. Por otra parte, la plétora de capital que buscaba la superganancia colonial (Mandel, Tomo II, pp.68-9) -y que, en el caso de Inglaterra, fue acrecentada por el ingreso generado por inversiones anteriores en ultramar, de manera que el capital exportado ya no dependía de la exportación de manufacturas (Barratt-Brown, 1974, p.164)- implicaba un cambio de actitud hacia el colonialismo. Además de garantizar el flujo de pagos por la exportación de mercancías, en el caso de la exportación de capitales productivos y financieros "se trata de asegurar una ola ininterrumpida de entrega de dividendos, intereses y amortizaciones" (Mandel, Ibid).

El Imperialismo y las Crisis Capitalistas: Un Análisis Teórico Comparativo.

En esta sección, pretendemos sólo esbozar algunos puntos adicionales en torno del debate con respecto a las causas de las crisis capitalistas para luego analizar las fuerzas contrarrestantes a la caída tendencial de la tasa de ganancia y finalmente vincular el resultado analítico obtenido con la necesidad objetiva de la expansión imperialista. Es evidente que lo que sigue no pretende ser un análisis profundo sobre las crisis capitalistas. No toca en absoluto las llamadas crisis de regulación, no porque no se consideren importantes para el análisis, sino porque la investigación presente se extendería demasiado.

1. Crisis de Sobreproducción. Desproporcionalidad.

Marx, en su declaración famosa con respecto a las crisis capitalistas, las vincula directamente a la expansión relativamente mayor de la capacidad productiva en comparación con la del poder adquisitivo de las masas, en una sociedad caracterizada por la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso. Sin embargo, la declaración misma ha resultado en dos interpretaciones por lo que concierne a los

obstáculos que frenan la acumulación continua, o sea, la realización de la plusvalía; por un lado, la del subconsumo, y, por otro, la del incremento en la inversión potencial en relación con el consumo, manifestado en la capacidad productiva aumentada. "La última causa de todas las verdaderas crisis, siempre es la pobreza y el consumo restringido de las masas en comparación con la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas de tal manera que sólo el poder absoluto del consumo de toda la sociedad fuera su límite (Marx, 1909, cap. 30). A pesar de que Steindl afirma que Marx asienta los elementos necesarios de una teoría del subconsumo, hace hincapié en que Marx, al menos en la mayor parte de su obra, no ve el freno a la acumulación en el sentido subconsumista de un incremento en la razón inversión-consumo, lo cual implicaría la sobreproducción de productos, sino, en el de "la capacidad excesiva para producir con cada avance tecnológico, lo que reduce las oportunidades para el empleo adicional y reductible de la mano de obra" (Barratt-Brown, p. 58-61).

En cuanto al vínculo entre la capacidad excesiva como reflejo de la competencia oligopolística y, en última instancia, de la necesidad lógica del imperialismo, el argumento se desarrolla de la siguiente manera. La competencia misma conduce a intentos para elevar la productividad a fin de reducir el costo real por debajo del precio de producción medio, lo cual obliga a invertir más capital por cada unidad de producción, al expandir esta última. Esto, a su vez, conduce a una desproporcionalidad entre la producción del sector de bienes de capital y el de los bienes de consumo, de tal manera que es improbable que la demanda de este último sector de la planta y maquinaria necesarias para la producción de bienes de consumo sea suficiente para absorber la potencialidad de producción del sector productor de bienes de capital. La consecuencia de esta potencialidad no realizada de la producción de planta y maquinaria se refleja en uno de los aspectos centrales del imperialismo actual, el que consiste en la retención de las industrias de bienes de capital en los países altamente industrializados en tanto que se permite desarrollar en gran medida sólo las industrias de bienes de consumo en otros países -"una división internacional de trabajo, artificialmente causada en gran parte por el desequilibrio en la metrópoli entre la producción de bienes de capital y la de bienes de consumo" (Ibid).

2. La Caída Tendencial de la Tasa de Ganancia y las Fuerzas Contrarrestantes.

Quizás el elemento explicativo de las crisis que ha despertado más debate entre los marxistas y aun entre ellos y los no marxistas ha sido el referente a la tendencia secular a la caída de la tasa de ganancia, por un lado, y las fuerzas contrarrestantes de ésta, por otro. Inclusive, algunos autores, "por lo controvertido de esa tendencia bajo las condiciones del capitalismo monopolístico" (Dos Santos, p. 153), han preferido no entrar a la polémica. En esencia, Sweezy (pp.100-08) diría que efectivamente existe esta tendencia, mas no por la razón dada por Marx, quien vinculó una composición orgánica del capital en aumento con el supuesto de una tasa de plusvalía constante o aun creciente. Sweezy, al referirse al mismo Marx, argumenta que "los incrementos en la productividad del trabajo va de la mano con una composición orgánica de capital creciente".

Sólo si los aumentos del salario real fueran a la par con los incrementos en la productividad, podría permanecer constante la tasa de plusvalía, según Sweezy. Normalmente, aquél aumenta proporcionalmente menos que la productividad, de manera que la tasa de plusvalía tiende a aumentar como resultado del incremento de la composición orgánica. Esto, a su vez, implicaría que -de nuevo de acuerdo con Sweezy- la formulación de Marx de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, a partir de un análisis de la composición orgánica del capital, "no es muy convincente". De hecho, si se empieza el análisis mediante el concepto de la composición orgánica, el razonamiento de Sweezy señala una indeterminación del

comportamiento de la tasa de ganancia y, por lo tanto, sus movimientos que, desde el punto de vista marxista, "en última instancia dominan el funcionamiento del sistema capitalista", dejarían de servir como "el principio unificador de primera importancia" que él señala. En resumen, para Sweezy, la clave del error de Marx en su análisis de la causa de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, estribaba en haber supuesto la tasa de plusvalía constante, pese a que Marx mismo indicó claramente la relación entre la composición orgánica, aumentos en la productividad y, por tanto, en la tasa de plusvalía en otra parte de su trabajo.

"Tal como cualquier otro incremento en la productividad de la mano de obra, se pretende que la maquinaria abarate los bienes y, al acortar la porción de la jornada en que el trabajador trabaja para sí, que se extienda la otra porción que él da, sin un equivalente, al capitalista. En pocas palabras, es un medio para aumentar la plusvalía" (Marx, Tomo I, p.405). Mas adelante, el mismo autor afirma que "...mano a mano con la creciente productividad de la mano de obra ... se encuentra el abaratamiento del trabajador y, por lo tanto, una tasa de plusvalía más elevada aún cuando los salarios reales estén creciendo. Estos últimos nunca se elevan proporcionalmente al poder productivo de la mano de obra" (Marx, Tomo I, p.662).

Pero, aunque Sweezy apunta categóricamente que "no es posible demostrar una tendencia decreciente de la tasa de ganancia al comenzar el análisis con la composición orgánica del capital creciente", (lo que parece teóricamente confirmado por E. Wolff recientemente) no por eso llega a la conclusión de que no existe tal tendencia. Todo lo contrario, si existe la tendencia de su caída pero, como lo enfatiza el mismo Sweezy, precisa comenzar no con la composición orgánica del capital creciente (efectivamente, crece) sino con el proceso subyacente de la acumulación misma del capital. Como consecuencia de esta acumulación, existe *ceteris paribus*, -según Sweezy- un aumento en la demanda de la mano de obra, la cual sirve para empujar los salarios (reales) hacia arriba. Este resultado, a su vez, determina "una reducción en la tasa de plusvalía y, en línea directa, esto se expresa en la tasa de ganancia". Sin embargo, como vimos, si existe una tendencia a la elevación de la tasa de plusvalía con el aumento en la composición orgánica del capital y, por otro lado, también nos dice

Sweezy que, al mismo tiempo, existe una tendencia a la baja de la tasa de plusvalía vía el proceso de acumulación, ¿dónde nos quedamos con respecto al verdadero movimiento tendencial de la tasa de ganancia? Parece que no hemos llegado más cerca de la solución. Inclusive, algunos autores afirman que "hay poca evidencia durante los últimos cien años de que ... la tasa de ganancia haya caído excepto durante periodos bastante cortos" (Steindl, 1952, p.236, Glyn & Sutcliffe, 1972).

De hecho, pese a las dudas teóricas con respecto a la o las causas de la caída tendencial de la tasa de ganancia, indudablemente no solamente Marx y los marxistas sino también los teóricos clásicos (entre los cuales, y de gran importancia, Smith y Ricardo) así como otros teóricos modernos "han considerado una tendencia decreciente de la tasa de ganancia como una característica básica del capitalismo" (Sweezy, p.105). Si es que no ha descendido empíricamente, no se demuestra la inexistencia de la tendencia sino que muestra la importancia continua de las fuerzas contrarrestantes a dicha caída.

Entre las múltiples causas contrarrestantes especificadas por Marx (el abaratamiento de los elementos del capital constante, el aumento en la intensidad de la explotación, la depresión de los salarios por debajo del valor de los satisfactores considerados históricamente necesarios para cada país, la sobrepoblación relativa y el comercio exterior), junto con las causas adicionales que enumera Sweezy -las organizaciones patronales, la exportación del capital, la formación de monopolios y la actuación estatal para beneficiar al capital- (Sweezy, p.107), nos parecen especialmente relevantes para nuestros propósitos el comercio exterior y los tres últimos factores que menciona Sweezy. De hecho, el comercio exterior sirve no sólo

para abaratar los bienes salario mediante su importación y, por tanto, para aumentar la tasa de plusvalía relativa, sino que también coadyuva a abaratar el costo de los materiales, o sea, los elementos del capital constante. "En la medida en que el comercio exterior abarata parcialmente los elementos del capital constante y parcialmente los bienes necesarios de la vida por los cuales el capital variable se intercambia, en esa medida tiende a elevar la tasa de ganancia al elevar la tasa de plusvalía y bajar el valor del capital constante" (Marx).

De hecho, la monopolización del capital -vía su mayor concentración y centralización- y la necesidad de su exportación en un intento de resolver el conflicto entre la capacidad productiva expandida y el poder adquisitivo relativamente reducido y, de esta manera, aminorar la tendencia a la profundización de las crisis internas, junto con el motivo de exportar tanto bienes a mercados de competencia relativamente reducida como capitales, en la búsqueda de mayores ganancias, vienen siendo el meollo del fenómeno actual de la internacionalización.

Sin duda, entre las acciones estatales diseñadas para beneficiar al capital, los aranceles y otras medidas de protección directa han contribuido al mantenimiento o la elevación de la tasa de ganancia monopolista en casos particulares, tanto por lo que se refiere a las barreras establecidas en la metrópoli (aunque aquí el fenómeno es complejo y, por tanto, se analizará en un capítulo posterior) como a las erigidas en los países subdesarrollados donde los monopolios extranjeros saltan las barreras protectivas para colocar sus capitales.

Muchos analistas dirían también que es en los países pobres donde el aumento de la intensidad de la explotación y la sobrepoblación relativa, o sea, el inmenso ejército de reserva, tienen mayor impacto en la elevación de la tasa de plusvalía y, por tanto, en la tasa de ganancia. Sin embargo, la exportación de capital y de mercancías sólo sirve para postergar la crisis. "Esta contradicción interna pretende equilibrarse mediante una expansión de los campos de producción exteriores. Pero en la medida en que las fuerzas productivas se desarrollan, se encuentran en oposición con la base estrecha sobre la cual las condiciones del consumo descansan" (Marx, 1909, cap. 15, sección 1)

Cabe señalar que el desplazamiento de "mercancías y capitales cada vez más lejos de su país de origen" en la eterna lucha competitiva, primero al nivel nacional y luego internacional, no significa la imposibilidad de desarrollar la actividad internamente a secas, sino que la competencia aguijonea a la empresa a maximizar su ganancia (al menos a largo plazo) y, en este sentido, esta "fuerza motriz del capitalismo" (Bukjarin, pp.107-8) causaría la penetración capitalista en las colonias y "neocolonias", con el resultado -claramente esperado de Marx- del "desarrollo de éstas en el marco del capitalismo" (Barratt-Brown, 1974, p.59) junto con su secuela concomitante de las crisis periódicas. La transmisión de las crisis de la metrópoli a la periferia ha sido una parte preeminente de la realidad histórica; a fines de los años 70 y principios de los 80 se retomó el debate en torno de la posibilidad del crecimiento económico en los países dependientes y que nosotros veremos brevemente en la parte de este trabajo dedicada a la cuestión de la dependencia.

3. Crisis de Realización. La Desproporcionalidad de Nuevo y el Subconsumo. (Marx, Kautsky, Lenin, Bukjarin, Sweezy, Dos Santos y Galbraith)

Dos Santos, en su libro el "Imperialismo y Dependencia" señala claramente tres tipos de crisis: "las de realización, las de desproporción y las ligadas a la tasa de ganancia" (p.153). A su vez, este autor clasifica las crisis ligadas a la tasa de ganancia de acuerdo con "el proceso cíclico" y, a más largo plazo, de acuerdo con la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Entraremos en una discusión más detallada de estos tipos en seguida; sin embargo, independientemente de su naturaleza, podemos afirmar en palabras de Sweezy que "la forma específica de las

crisis capitalistas es una interrupción del proceso de circulación inducida por una declinación en la tasa de ganancia por debajo de su nivel acostumbrado" (p.143), afirmación que, por cierto, tiene puntos de coincidencia con la teoría Keynesiana para la cual el empresario capitalista dejaría de invertir si la eficacia marginal del capital (la tasa de ganancia esperada) resultara inferior a la tasa de interés. Esto, a su vez, causaría el desempleo del capital y de la mano de obra, lo cual, desde luego, resultaría en la reducción del ingreso nacional, o sea, sobreviene la crisis.

Es evidente que para Sweezy, a diferencia de Dos Santos, la crisis de desproporción es sólo una forma particular de las crisis de realización, de manera que, inicialmente, Sweezy intenta distinguir claramente entre las características generales de las crisis asociadas con la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y las de realización. En la primera, el sistema de valor permanece constante en tanto que existen movimientos en la tasa de plusvalía y en la composición orgánica del capital. Con respecto a la segunda, existen fuerzas distintas que determinan "una escasez general de la demanda efectiva para las mercancías" (Sweezy, p.146). Sweezy agrega inmediatamente que la demanda efectiva insuficiente no ocurre en el sentido de no poder absorber los bienes producidos sino de absorberlos a un precio redituable al empresario, o sea, a una tasa de ganancia adecuada.

Superimpuesta sobre la tendencia teóricamente declinante de la tasa de ganancia a largo plazo, se encuentra la crisis cíclica de la tasa de ganancia a plazos más cortos cuya "cadena de causalidad se eslabona de la tasa de acumulación al volumen del empleo, del volumen del empleo al nivel de los salarios y, del nivel de los salarios a la tasa de ganancia" (Sweezy, pp.150-54). Es decir, la acumulación acelerada, según Sweezy y después Dos Santos (pp.153-4) tiende a reducir el ejército de reserva, causando, por tanto, una elevación de los salarios. Esta elevación, a su vez, reduce la tasa de plusvalía, reducción que tiende a bajar la tasa de ganancia. La reacción, o sea, la crisis consiste en que "una parte más pequeña del ingreso se capitaliza, la acumulación retrocede y el movimiento del aumento en los salarios se frena" (Marx, 1906, cap I, p.680).

Indudablemente, el hecho de que la acumulación acelerada en la periferia (si logra iniciarse como en el caso de México antes de la crisis actual) no cambia radicalmente los niveles de los salarios reales, debido a las condiciones dramáticas del desempleo y subempleo rural y urbano, constituye para el capital de la metrópoli (así como para los inversionistas nacionales) un medio importante para aminorar las reducciones en la tasa de ganancia. Aparte de estas consideraciones, "el abaratamiento de las máquinas y las materias primas, como consecuencia del desarrollo del progreso técnico, las innovaciones tecnológicas y el aumento de la productividad" (Dos Santos, p.154) no sólo coadyuvan a contrarrestar la tendencia a la crisis de la tasa de ganancia fluctuante sino que, una vez que la crisis se haya convertido en una depresión, la destrucción de capitales junto con una mayor centralización, dentro de un ambiente de competencia acentuada, conducen a que estos mismos factores que Dos Santos menciona, contribuyen a "crear las condiciones favorables a una aceleración en la tasa de acumulación" (Sweezy, p.154) y el proceso empieza de nuevo.

Ahora bien, desde el punto de vista de Galbraith, a diferencia de Dos Santos y otros, la introducción de innovaciones técnicas y la sustitución de capital por mano de obra no necesariamente sirven para reducir el costo por unidad (p.149). En otras palabras, estos cambios no implican necesariamente aumentos en la productividad por unidad monetaria del trabajo que conducen al abaratamiento de las materias primas y la maquinaria y, por ende, a una composición orgánica relativamente de menor magnitud, ni a un nivel relativamente mayor de la tasa de plusvalía. Entonces, ¿cuál sería el objetivo de la innovación? Según Galbraith, éste consiste en "aumentar la seguridad del ingreso de la empresa y servir los propósitos protectores de la tecnoestructura" (p.149), es decir, con menos obreros no existe tanta potencialidad

para mecer el barco. En estos casos, la lógica galbraithiana podría implicar que la tasa de ganancia se mantuviese estática, pese al aumento del desempleo estructural que normalmente presionaría hacia abajo los salarios. Pero, estas innovaciones ocurren en el sector de planeación, o sea, en el sector oligopólico, según Galbraith, donde los sindicatos con su fuerza tienen pocas dificultades para mantener los salarios reales de los obreros restantes.

Sin embargo, aunque la afirmación de Galbraith pudiera ser cierta en algunos casos específicos, en general, las innovaciones no sólo sirven "los propósitos protectores" de este autor sino que también ayudan para impedir la caída de la tasa de ganancia. Sin duda alguna, este último resultado es lo que objetivamente se pretende alcanzar cuando se trata de las innovaciones militares, mismas que hacen obsoletos los productos anteriores "y, por ende, crean una demanda para el producto recién desarrollado" (Galbraith, p.152).

Habíamos dicho que Dos Santos, al enumerar los tres tipos de crisis, distingue claramente entre la de realización y la de desproporción y que Sweezy, por el contrario, considera que las crisis de desproporción son una forma de la crisis de realización, habiendo otra que se puede llamar la de sobreproducción-subconsumo relativo, donde la sobreproducción es la otra cara de la misma moneda. Es más, como veremos, para Sweezy, en realidad el subconsumo, como una causa de las crisis, "es precisamente un caso especial de desproporcionalidad -la que existe entre el crecimiento de la demanda de los bienes de consumo y el crecimiento de la capacidad para producir estos bienes" (Sweezy, p.183).

De hecho, nos parece que Dos Santos, al analizar el caso de la crisis de realización, fundamentalmente elabora la teoría de la crisis de desproporción, con la introducción de elementos de subconsumo. A saber: "... hay limitaciones técnicas a la proporción en que se combinan la producción de bienes de producción y los bienes de consumo" y puesto que "debemos suponer que en la práctica ... estas condiciones técnicas nunca se cumplieron", se da "origen a una crisis crónica de realización de la plusvalía, la cual tiende a crecer más de lo que el consumo final permite". Más adelante, continúa diciendo que este tercer tipo de crisis es el originado por "la sobreproducción o el subconsumo" (Dos Santos, pp.152-3). De hecho, si consideráramos que tanto el problema de la desproporcionalidad como el del subconsumo relativo constituyen el problema de la realización y que el subconsumo relativo, por otro lado, es parte de la desproporcionalidad, se estará de acuerdo con Bukjarin, quien, al seguir los pasos marcados por Marx y Lenin, afirma que algunas de las "crisis surgen de la desproporcionalidad en la producción social. El factor del consumo, sin embargo, forma parte de esta desproporcionalidad" (Bukjarin, El Imperialismo y la Acumulación del Capital).

Está claro que la desproporcionalidad que Dos Santos analizó es la existente entre los dos sectores de la economía, el productor de los bienes de producción y el de los bienes de consumo, desproporcionalidad que según Tugan-Baranowski, Sweezy, e implícitamente Dos Santos, se debe al carácter anárquico y no coordinado de la producción capitalista (Sweezy, pp.157,183-4).

Anteriormente en este trabajo habíamos citado la afirmación más clara de Marx en favor de una teoría del consumo para explicar las crisis. Sweezy toma lo dicho por Marx así como la tesis de Kautsky para formular su propia teoría del subconsumo. Conviene asentar primero lo esencial de la explicación de Kautsky, tomada de Sweezy. Si bien es cierto que el mercado para los bienes de consumo expande constantemente, esta expansión, aun con la expansión de los mercados exteriores (y Dos Santos agregaría, aun con el consumo inproductivo interior), no es suficiente ya que la acumulación del capital y la productividad de la mano de obra crecen todavía más rápidamente. De ahí surgen las crisis recurrentes (Kautsky, Die Neue Zeit, en Sweezy). Cabe aclarar que la acumulación en el sentido marxista es aquella parte de la plusvalía que se destina al incremento del capital constante y variable y que la tasa

de acumulación matemáticamente podría representarse mediante $[d(c+v)/dt]/(c+v)$, donde t es el tiempo.

Por otro lado, la productividad de la mano de obra incide directamente en la producción de los medios de producción y los bienes de consumo y, por lo tanto, los incrementos en la productividad a través del tiempo afectan las tasas de crecimiento de la producción de estos tipos de bienes. Sweezy, después de un argumento lógico y bastante complicado, llega esencialmente a la siguiente conclusión con respecto a su teoría del subconsumo: "Ya que los capitalistas ... actúan de tal manera que se produce una disminución continua en la razón (tasa de crecimiento del consumo)/(tasa de crecimiento de los medios de producción) y que la naturaleza del proceso de producción determina, al menos aproximadamente, la estabilidad de la razón, (tasa de crecimiento de la producción de los bienes de consumo)/(tasa de crecimiento de los medios de producción), resulta una tendencia inherente al retraso en la tasa de crecimiento del consumo frente a la tasa de crecimiento de la producción de los bienes de consumo" (Sweezy, pp.180-3).

La tasa de crecimiento del consumo viene siendo la de la demanda de estos bienes en la acepción de Sweezy, o sea, del mercado de los mismos, según Kautsky.

Si I es igual a la producción de medios de producción, II es igual a la producción de bienes de consumo, y DII es igual a la demanda de bienes de consumo, el resultado del razonamiento de Sweezy podría expresarse matemáticamente como:

$$(1) \quad [d(DII)/dt]/DII < [d(I)/dt]/I$$

$$(2) \quad [d(II)/dt]/II = [d(I)/dt]/I \quad \text{lo cual implica que}$$

$$(3) \quad [d(DII)/dt]/DII < [d(II)/dt]/II \quad \text{o sea, que la elasticidad de la demanda de los bienes}$$

de consumo con respecto a su producción es menor que la unidad. Este resultado, según Sweezy, cumpliría con "la tarea verdadera de una teoría del subconsumo", la que es "demostrar que el capitalismo contiene una tendencia inherente de expandir la capacidad para producir los bienes de consumo más rápidamente que la demanda para estos bienes" (p.180) Conviene agregar que la igualdad aproximada entre las tasas de crecimiento del sector I y II, no quiere decir que se eliminan las crisis de desproporcionalidad. Por ejemplo, supongamos que, en un sistema de reproducción simple, la producción del sector I fuera superior a las necesidades de reposición de su propio capital constante más la reposición del capital constante del sector II. En otras palabras, $V_I + P_I > C_{II}$ como resultado. En la reproducción simple teóricamente en equilibrio, la tasa de crecimiento de los dos sectores es igual a cero, pero, con $V_I + P_I > C_{II}$, no existe el equilibrio y, por lo tanto, para alcanzarlo, el sistema tendría que aumentar la producción del sector II para poder absorber todo el capital constante del sector I (o sea, habría un aumento en C_{II}) o se tendría que disminuir la producción del sector I, lo cual implicaría la destrucción de capital constante. Si suponemos que se pretende realizar la primera alternativa y, adicionalmente, si se supone que la demanda efectiva interna sólo es suficiente para absorber la producción inicial del sector II, la "solución" únicamente se lograría al expandir el mercado externo. En síntesis, la tasa de crecimiento del sector II, el productor de bienes de consumo, sería mayor que cero, hasta que la producción de este sector fuera suficiente para alcanzar el equilibrio con el sector I, cuando, de nuevo, las tasas de crecimiento, con la reproducción simple, serían iguales a cero. Con la reproducción ampliada, las tasas de crecimiento no serían iguales a cero en equilibrio, pero, de todas maneras, tenderían a igualarse en este estado. Desde luego, el equilibrio jamás se alcanza, debido al carácter anárquicamente competitivo de la producción y esto, cabe repetir, es lo que permite "la crisis crónica de realización", o sea, de desproporcionalidad, que describe Dos Santos.

$$C_I + V_I + P_I > C_I + C_{II}, \quad \text{o sea, } V_I + P_I > C_{II}$$

La posición de Lenin con respecto a la tendencia al subconsumo, la cual evidentemente aceptó, no era de ninguna manera de naturaleza exclusivamente académica sino que se vinculó directamente con sus ideas vertidas sobre la polémica de si el capitalismo era o no progresista. "No existe nada más estúpido que deducir de las contradicciones del capitalismo su imposibilidad, su carácter no progresista... La contradicción entre el esfuerzo sin límite por la expansión de la producción y la capacidad limitada del consumo no es la única contradicción del capitalismo el que en general no puede ni existir ni desarrollarse sin contradicciones. Las contradicciones del capitalismo son testimonio de su carácter histórico-transicional, explican las condiciones y causas de su caída y su transformación en una forma más elevada, pero no excluyen ni la posibilidad del capitalismo ni su naturaleza progresista en comparación con los sistemas anteriores de la economía social" (Lenin, *Sämtliche Werks*, 3d, III, p.22, citado por Sweezy). El punto crucial de su análisis es "en comparación con los sistemas anteriores de la economía social", ya que, como lo han afirmado muchos autores marxistas del subdesarrollo, si se demuestra que ya no subsisten elementos importantes de formaciones precapitalistas sino que todo el subdesarrollo se debe -como el sustantivo subdesarrollo implica- al capitalismo y es, de hecho, la otra cara del capitalismo, no hay porque hacer "comparaciones" con formaciones ya inexistentes y, en este sentido, la palabra "progresista", como término de comparación que necesariamente es, se encuentra hueca de significancia, excepto cuando se compara el capitalismo con la formación venidera que si es progresista, el socialismo. En qué consiste o debe consistir el verdadero socialismo es, desde luego, harina de otro costal, que actualmente debe estar sujeto a mucha discusión, dada la catástrofe del llamado socialismo real.

4. El Estancamiento del Capitalismo. Kautsky y los Aranceles; Luxembourg: el Comercio Exterior y los Aranceles; Crítica de Sweezy; Nuestra Crítica.

Finalmente, de acuerdo con Sweezy, su teoría del subconsumo puede explicar tanto las crisis debidas al subconsumo como el llamado "estancamiento" desprendido de esta causa, dependiendo de cómo la tendencia de este subconsumo relativo se manifieste. Por un lado, si la capacidad productiva expandida resultara en una oferta de bienes mayor que la demanda efectiva a precios redituables, se reduciría la producción de dichos bienes y, normalmente, se dejaría de instalar capacidad productiva. Esto, produciría la crisis. Por otro lado, en el caso de la existencia de recursos desempleados a cierto nivel de capacidad instalada, si se juzgara que la producción adicional que se obtuviera al expandir la capacidad no podría venderse a precios redituables, es evidente que la decisión de expandir no se tomaría. Este es el caso del "estancamiento" (Sweezy, p.180).

Esta referencia al tema del "estancamiento" nos sirve para adentrar más en la controversia al respecto, con el objetivo de sopesar, de manera inicial, algunas posiciones esgrimidas tanto a favor como en contra de la existencia de una tendencia al estancamiento definitivo y para sintetizar las fuerzas contrarrestantes que señala Sweezy.

Primero, conviene describir brevemente la posición de Conrad Schmidt quien, al afirmar que las dificultades del capitalismo -incluyendo la tendencia de una tasa de ganancia decreciente y el aumento del ejército industrial de reserva- se deben al subconsumo relativo, entonces, según este autor y Hobson antes que él, el remedio consistiría en aumentar el poder adquisitivo de las masas. De acuerdo con esta posición, entonces, una llamada tendencia al estancamiento dejaría de tener sentido.

Al otro extremo, Kautsky pronostica un estado de depresión crónica que tarde o temprano (y aparentemente creía más temprano que tarde), sobrevendría aun con la expansión exterior, cuando el incremento en el mercado mundial ineluctablemente llegara a ser insuficiente para absorber la capacidad de producción de las crecientes

fuerzas productivas. El efecto sería el de intensificar la lucha competitiva entre las naciones industrializadas con el objetivo de aumentar su propia proporción del comercio internacional "para cual fin los medios principales son la conquista colonial, aranceles y carteles..." (citado por Sweezy, p.200). Hemos visto que la penetración de las multinacionales está al orden del día y que los aranceles instituidos en los países subdesarrollados, al menos hasta la crisis de la deuda de los 80, fortalecían posiciones oligopólicas y aun monopólicas de estas multinacionales. Indudablemente, el pronóstico de Kautsky hasta la segunda guerra mundial se cumplió con creces. Veremos en seguida si necesitamos modificar sus conclusiones a la luz de los nuevos elementos de análisis.

Retomaremos la exposición de Rosa Luxembour para acotar, junto con Sweezy, sus inconsistencias en torno de su propia teoría del estancamiento. En su intento de demostrar que la acumulación del capital es imposible en una economía cerrada, Luxembour implícitamente supone que los trabajadores no pueden realizar una parte de la plusvalía, lo cual, en otros términos, significa que no admitió la autora la posibilidad de incrementos en el capital variable. Entonces, aunque Luxembour ostensiblemente pretendía analizar el caso de la reproducción ampliada, de hecho, se quedó al nivel de la reproducción simple, en que la composición del producto real permanece constante. Ya que la plusvalía que realiza la clase capitalista mediante su consumo no constituye la totalidad de ésta, la única solución que pudo ofrecer Luxembour al problema de la realización de la porción restante de la plusvalía fue mediante la incorporación del mundo no capitalista exterior, o sea, tuvo que relajar el supuesto de la economía cerrada. En el largo plazo, sabiamente no especificado por Luxembour, las áreas precapitalistas del globo se habrían asimilado al capitalismo, las condiciones de una economía cerrada prevalecerían y la consecuencia, de nuevo, sería el estancamiento permanente del sistema capitalista extendido.

Tal como lo enunció Kautsky, la pelea entre los países capitalistas desarrollados por las áreas no incorporadas al sistema se intensificaría y el instrumento predilecto para proteger sus propios mercados interiores sería el de las barreras arancelarias. Aunque inclusive si Luxembour tuviera razón con respecto a la imposibilidad de que los trabajadores en la economía cerrada realizaran una parte de la plusvalía, la exportación de bienes implicaría el ingreso, de nuevo, de plusvalía en otra forma. Además, la exportación de mercancías solo se puede sostener si la economía precapitalista, a su vez, puede exportar. ¿Quiénes comprarían estas importaciones en el país industrializado -que de hecho es plusvalía en la forma de mercancías? (Sweezy, pp. 204-5)

Sin embargo, Sweezy acepta, como hemos visto, la tendencia al subconsumo relativo que manifiestan las economías capitalistas.

Esta tendencia explicaría, por lo tanto, la necesidad de mantener una parte de los recursos del país desempleada y en consecuencia existiría asimismo, para él, una tendencia al estancamiento. Sin embargo, también reconoce que la historia del capitalismo "durante los últimos cuatro siglos" (y podemos agregar muy especialmente la etapa del capitalismo monopólico) ha mostrado una tendencia secular de crecimiento y expansión, pese a su carácter cíclico. Este reconocimiento conduce a un análisis de las fuerzas contrarrestantes a la tendencia del estancamiento, las más importantes de las cuales son, a saber: las industrias nuevas, el crecimiento de la población, el consumo improductivo y los gastos estatales. De las cuatro fuerzas contrarrestantes, Sweezy considera que las dos primeras se debilitaban en tanto que las últimas dos se fortalecían, al menos hasta 1942, año en que escribió su "Theory of Capitalist Development" y llega a la conclusión de que "en general, parece existir pocas dudas de que la resistencia al subconsumo está declinando en los centros principales del capitalismo mundial" (Sweezy, p.234). Pero, en seguida, Sweezy manifiesta sus propias dudas con respecto a la inevitabilidad de la depresión crónica de Kautsky cuando se pregunta acerca de la posibilidad de que el Estado emprenda

acciones dirigidas a contrarrestar directamente la tendencia al subconsumo y, por tanto, a evitar a la larga el estancamiento permanente. Si esto fuera cierto, entonces, ¿qué impediría llegar a la "sociedad capitalista dirigida"? pregunta Sweezy, para mantener la prosperidad y quizás aun evolucionar hacia el socialismo. Y continúa preguntándose Sweezy, en caso de que fuera cierta esta tesis, si Kautsky haya tenido razón al rechazar posteriormente su teoría del estancamiento y centrarse en el revisionismo. Es evidente en esta obra y sus trabajos posteriores que Sweezy enfáticamente ha contestado 'no' a la pregunta, pero, a nuestro parecer, su análisis de las fuerzas contrarrestantes al estancamiento no es del todo convincente.

Por lo que se refiere a la introducción de las industrias nuevas en la metrópoli, su importancia relativa, medida a **grosso modo** por su participación en la inversión total, según Sweezy, sin duda alguna disminuirá, pese a que algunas industrias nuevas de gran importancia surgirán. Aun con las industrias modernas, tales como las electrónicas y muchas otras, dentro de las economías centrales probablemente Sweezy continúa teniendo la razón. También estamos plenamente de acuerdo cuando afirma que "esto, por supuesto, no se aplica a aquellas partes del mundo en que el proceso de la industrialización apenas ha comenzado o que está en pleno progreso. Allí, el establecimiento de las industrias nuevas es aún capaz de absorber cantidades enormes de capital sin agregar simultáneamente a la producción de los bienes de consumo. ... En realidad el campo de las industrias nuevas debería considerarse lejos de estar exhausto" (Sweezy, p.219). Sin embargo, actualmente y sobre todo en algunos países subdesarrollados, nos parece evidente que subestima la potencialidad de inversión de las transnacionales en estos países cuando añade que "hasta cierto punto esto es, sin duda, el caso". Está claro que este fenómeno ha cobrado mucha más importancia desde que esta obra de Sweezy apareció.

Cabe agregar también que lo que dijo el autor con respecto al interior de la metrópoli no toma en cuenta la renovación y mejoramiento de la planta existente debido al proceso de desgaste, amortización y obsolescencia tecnológica.

En síntesis, dudamos que la influencia de las industrias nuevas junto con la renovación de la planta anteriormente establecida se haya debilitado si es que tomamos en cuenta la esfera de influencia global de "los centros principales del capitalismo" vía sus multinacionales y otras empresas con tecnologías de punta. Por otro lado, en la larga cita de Sweezy, este autor parece creer que el crecimiento capitalista de las partes del mundo no industrializadas sí es posible, con toda su secuela de contradicciones y distorsiones.

En referencia al segundo factor contrarrestante, en aras de sintetizar el concepto, sólo mencionaremos que con el crecimiento rápido de la población, el crecimiento del capital variable, al constituir una salida para la acumulación, también significa un crecimiento en el consumo, o sea, en este caso no hay incompatibilidad entre una tasa de acumulación alta y un crecimiento rápido en el consumo, con la ventaja adicional, para el capitalista, de que no se reduce la tasa de ganancia. Contrariamente, si la tasa de crecimiento de la población es baja, con la acumulación se tenderían a aumentar los salarios a expensas de la ganancia. Para evitar este problema, los capitalistas invertirían en máquinas ahorradoras de mano de obra, lo cual aumentaría a corto plazo el desempleo estructural -paradójicamente si tomamos en cuenta que el crecimiento de la población disminuyó- y, vía este mecanismo, se intensificaría el subconsumo.

Ceteris paribus los otros factores, esto es lo que Sweezy cree que en esencia sucedió en los países centrales, pero en cuanto a los de la periferia con sus poblaciones normalmente en rápida expansión, afirma que "de nuevo, la solución para el capitalismo parecería estribar en la expansión a las regiones no-capitalistas, industrialmente atrasadas del mundo". Aún para 1942 su calificativo "no-capitalista" es francamente discutible, pero lo interesante del análisis es que aparentemente conviene, desde el punto de vista económico, que los países en general, y los

atrasados, en particular, tienen una tasa de crecimiento de la población elevada, debida a "la ley de la relación inversa entre el crecimiento de la población y la tendencia al subconsumo" (pp. 222-5). De nuevo, se puede concluir que el crecimiento de la población en el contexto global, como fuerza contrarrestante de la tendencia al subconsumo, hasta ahora no se ha debilitado como pensaba Sweezy.

Finalmente, el consumo inproductivo "de las llamadas clases medias nuevas" y los gastos estatales (predominantemente el seguro social y el consumo estatal, incluyendo a los gastos militares), tal como lo dijo Sweezy, son fuerzas contrarrestantes de la tendencia al subconsumo que siguen siendo muy importantes.

Podríamos concluir que sobre todo en la era transnacional, pese a altibajas serias, las fuerzas contrarrestantes no necesariamente se están debilitando y, por lo tanto, la tendencia al estancamiento, aunque ciertamente pudiera existir como tal, no permite pronosticar, ni mucho menos, fechas del comienzo de dicho estancamiento permanente.

5. Una Profundización en las Causas de la Exportación del Capital. Un Análisis Histórico. El Excedente del Capital, la Tasa de Ganancia, la Protección, la Competencia, El Colonialismo. Las Multinacionales. (Hobson, Lenin, Hilferding, Bukjarin, Sweezy, Baran, Magdoff, Barratt-Brown, los Keynesianos y Nuestra Crítica).

Cuando analizamos los tipos distintos de crisis y las causas contrarrestantes, entre éstas se incluyó en un lugar primordial la expansión hacia el exterior. La expansión puede tomar direcciones distintas o una combinación de ellas, por ejemplo, la colonia, los países pobres relativamente independientes u otros países industrializados. Consiste, además, en la extensión de mercados o la exportación de capitales y, frecuentemente, las dos formas conjuntamente. En esta sección pretendemos profundizar en algunos aspectos de las causas de la exportación del capital, en particular la llamada sobreabundancia relativa del excedente y, de nuevo, algunos detalles de la tasa de ganancia.

Primero, conviene empezar la discusión (de hecho, es una continuación de páginas anteriores) con una afirmación de Barratt-Brown en el sentido de que el mecanismo básico de la expansión capitalista cambió después de "aproximadamente 1870, al iniciar la nueva etapa del capitalismo monopolístico. ... El argumento Marxista que reemplazó la insistencia de Marx sobre el libre cambio como la forma principal de la expansión capitalista, fue la tesis de la exportación del capital a las áreas protegidas. Esto constituye la base del imperialismo como una nueva etapa del capitalismo" (Barratt-Brown, p.170). En este párrafo no se está refiriendo a los sistemas arancelarios cuando se habla de "las áreas protegidas", sino a la conquista de colonias. En seguida, se hace hincapié en la necesidad de buscar nuevas oportunidades para los excedentes de capital de la metrópoli y que, efectivamente, después de 1870 en adelante ocurrió una expansión notable de la inversión en ultramar no sólo de Inglaterra sino de otros países cuyas estructuras oligopólicas obligaron a las mismas empresas inglesas a formar combinaciones, carteles y trusts. Este movimiento de combinación en los países industrializados avanzados y que eclipsó el predominio anterior de la competencia "libre", ocurría especialmente durante las dos décadas en torno de 1900 (Sweezy, p.265; Dobb, 1946, p.311). Cabe recordar que, si bien es cierto que el "capital financiero" de Hilferding predominaba durante esta fase de "transición del capitalismo competitivo al capitalismo monopolístico", posteriormente, en la era de las multinacionales industriales, la creencia de que los bancos siguen predominando sobre el capital industrial impide una comprensión de los cambios en el proceso de la acumulación (Sweezy, *Ibid.*, p.268).

Ahora bien, por lo que concierne a la causa principal de la exportación del capital y, en consecuencia, la lucha por el control de las colonias, Hobson (1938, cap. 6, citado en Barratt-Brown, *Op.Cit.*) aceptó la tesis de la superabundancia de capitales

como resultado de la concentración en la industria en combinación con una mala distribución del ingreso que determinó un nivel de consumo insuficiente y ahorros excesivos. La posición de Lenin, en síntesis, puso menos énfasis en el subconsumo relativo para afirmar que la causa básica de la exportación del capital consistía en la competencia entre los países capitalistas desarrollados para asegurar mercados y fuentes de materias primas. Su meta principal era la obtención de "super ganancias coloniales", fundamentalmente mediante la explotación de la mano de obra barata. Aunque Lenin especificó que las oportunidades abiertas por el colonialismo permitirían que el "capital financiero" absorbiera al mundo entero, según Sweezy, el uso leninista de la frase "capital financiero" en realidad tiene la connotación de "capital monopolístico" y, por tanto, Lenin no cayó en el error teórico y práctico de Hilferding (Sweezy, p.269).

Sin embargo, el punto esencial es que Lenin y otros clásicos del marxismo pensaban que "la plétoza de capital en busca de oportunidades de inversión en una etapa especial de acumulación en la Gran Bretaña y otros países capitalistas" sería realizada, en primera instancia, en las colonias directas por "combinaciones monopolísticas crecientemente concentradas". Esta etapa especial, como ya hemos visto varias veces, comenzó en la década de los setentas del siglo pasado. Desde luego, el excedente relativo de capital -en parte causado por la tendencia de la tasa de ganancia decreciente y, en parte, por el subconsumo relativo así como la desproporcionalidad sectorial- junto con la creciente concentración y centralización de capitales individuales dentro del contexto de la exacerbación de la competencia internacional, explicaba (para estos autores) la *raison d'être* del colonialismo, en primer lugar. Esta posición que, en esencia, nos parece bastante convincente, sin embargo, contiene una serie de problemas manifestados por la realidad histórica que exigen mayor esclarecimiento.

Primero, el problema de la "plétoza de capital", o sea, su superabundancia relativa. "De acuerdo con Baran y Sweezy (Monopoly Capital, 1966), la exportación del capital intensifica el problema del excedente en cuanto a las salidas para la inversión en lugar de aliviarlo" (Magdoff, p.147). Desde luego, Baran y Sweezy analizaron aquí el efecto de la exportación del capital y no su causa. El que se haya intensificado el problema inicial de ninguna manera invalida las causas básicas de la exportación. Lo que sucede es que la predicción de Marx se cumple, en el sentido de que las inversiones en los países subdesarrollados no podrían evitar la contradicción de que con la generación de más plusvalía se dificulta, cada vez más también, su realización. Independientemente de este resultado, las causas de la exportación siguen vigentes.

El segundo problema tiene que ver precisamente con una de las causas mencionadas de la exportación del capital: la diferencial entre las tasas de ganancia. Existen cifras para demostrar que entre 1874 y 1914, "la tasa de ganancia media de la totalidad de las inversiones británicas en ultramar era alrededor de 5%. El rendimiento de los 'consols' [los bonos con garantías también en el exterior]... no era mucho más del 3% en este período... La tasa de ganancia del capital industrial en la metrópoli estaba a un nivel mucho más elevado, pese a su declinación continua después de 1874. Entonces, las tasas de rendimiento en el extranjero no podrían haber constituido la atracción" (Barratt-Brown, p.175). Sigue diciendo Barratt-Brown que los inversionistas buscaban precisamente la seguridad que recibían de las garantías estatales, tanto las del gobierno de la metrópoli o, en ausencia de éstas, las del gobierno del país donde invertían. Los riesgos de la industria, según el autor, no interesaban a los rentistas, más bien todo lo contrario, de manera que la industria británica se veía obligada a capitalizarse fundamentalmente por medio de sus propias ganancias. Pese al argumento anterior y a la importancia evidente de la seguridad como condición necesaria para los inversionistas de capital de préstamo, no necesariamente se invalida, en su análisis, la hipótesis de la tasa de ganancia diferencial en cuanto a causa (al menos una causa) de la exportación de capitales de

la Gran Bretaña, si es que aceptamos la tesis de Sweezy con respecto a la tasa de ganancia marginal como una motivación fundamental para el traslado del capital y no la tasa media (Sweezy, p.275).

Aparentemente, Barratt-Brown se refería a la tasa media de la industria británica. Además, dice con toda claridad que la tasa declinaba constantemente después de 1874. ¿Sería posible que en el margen, los inversionistas británicos esperaban una tasa de rendimiento superior con sus ahorros colocados en el exterior? En todo caso, parece evidente que, al tomar en consideración el factor riesgo, a la larga eso es precisamente lo que esperaban, si aceptamos que "ya en los ochentas, la no-redituabilidad de la inversión pasada en la Gran Bretaña combinada con la orientación al exterior del mercado de capital, conducían a que se ignoraban las posibilidades futuras en la metrópoli" (Barratt-Brown, p.182).

Para explicar el bajo nivel de las inversiones en la Gran Bretaña durante estos años (los ochentas y noventas del siglo pasado), Rostow (1948) argumentaba que la introducción de técnicas intensivas en capital, al determinar un aumento en el desempleo estructural, reducía la demanda efectiva. Según Barratt-Brown, el desempleo, con excepción de cortos períodos de depresión no era especialmente elevado y que, al contrario, los salarios reales -mediante la presión sindical- subían. Esto indicaría, por tanto, que el enfoque marxista sería el válido para "una explicación del fracaso del capitalismo": "... los precios ... presionados hacia abajo por la creciente competencia extranjera", en combinación con la elevación de los salarios reales, "implican justamente el tipo de contradicción capitalista de tasas de ganancias decrecientes pese a la demanda en aumento" (pp.181-2)

El tercer problema se relaciona precisamente con el hecho de que la mayor parte de la inversión extranjera por parte de la Gran Bretaña entre 1874 y 1914 no era por medio de monopolios industriales, sino como lo indicamos, por medio del capital de préstamo, no en la industria, sino en los bonos gubernamentales destinados básicamente a la infraestructura de los países extranjeros. Lo mismo se puede decir de la exportación de capitales franceses y alemanes. Es más, una porción importante se destinaba a cubrir la amortización e intereses de préstamos anteriores. Desde luego, el análisis leninista explica esta contradicción aparente en el sentido de allanar el camino para las inversiones directas en las ramas productivas (extractivas, industriales y agrícolas) así como garantizar posiciones de privilegio para las actividades comerciales, incluso en el sentido de suministrar divisas necesarias para la importación continua de bienes a cierto nivel, a pesar de los déficits recurrentes asociados con la balanza comercial en algunos países.

El cuarto problema con respecto a la tesis de los marxistas clásicos se refiere al destino de las inversiones extranjeras, es decir, si efectivamente fueron o no las colonias las que recibían estas inversiones. En palabras de Lenin, "las esferas principales de inversión del capital británico son sus posesiones coloniales, las que son muy grandes en América (por ejemplo, el Canadá) y también por supuesto en Asia, etc." (1933, p.59). Parece confirmado que las inversiones británicas en el imperio aumentaron relativamente entre 1870 y 1890 a aproximadamente la mitad del total. Sin embargo, el grueso del incremento no se destinaba a las nuevas colonias dominadas políticamente ni a las viejas del estilo de la India, donde incluso la participación en el total se redujo, sino a sus llamados dominios de "auto-gobierno" o sea, el Canadá, Australia, Nueva Zelanda, etc. Estos países, por cierto, podrían definirse como neocolonias en el siglo pasado y los comienzos de éste. Si incluímos a la Argentina dentro de sus neocolonias en esa época, aunque Barratt-Brown estima que la dependencia de las repúblicas latinoamericanas de ninguna manera era mayor con respecto al capital e imperio británicos que la influencia de la Gran Bretaña en sus "dominios", más bien todo lo contrario, parecería, entonces, que la explicación de Lenin tiene plena validez, pese a que las inversiones en las nuevas colonias de África (por la excepción quizás de África del Sur y Rodesia) eran relativamente de poca

importancia. Desde este punto de vista, este cuarto problema no gira tanto en torno de la tesis misma de Lenin sino que toca directamente a las tesis de la dependencia y la posibilidad del crecimiento.

Está demostrado que después de 1880 "la exportación de capitales [de la Gran Bretaña] no excedió al ingreso del exterior". Esto implica que "el ingreso de las inversiones en Europa, en la India y, a un grado menor, en los Estados Unidos, se trasladó después de 1880, como inversiones, a los dominios y la América Latina, principalmente, de hecho, a la Argentina" (Barratt-Brown, p.186). En efecto, esto ayuda a comprender mejor el proceso del subdesarrollo de la India, pero no coadyuva a entender el desarrollo de los dominios británicos versus el subdesarrollo de países como la Argentina en esa época. Si, al contrario, aceptáramos que los dominios, de hecho, eran más independientes que la Argentina durante esos años, aun en este caso, tendríamos que contestar cómo lo lograron. Más aún, si según Ferns "el poder político y/o la influencia decisiva sobre las políticas [económicas] en la Argentina pertenecía hasta hace recientemente a los intereses que más podían ganar" con la concentración de esfuerzos en las actividades agropecuarias, ¿por qué este mismo camino del subdesarrollo no tenía su contrapartida en los dominios que también estaban orientados al principio y por largos años fundamentalmente a las actividades agropecuarias y/o las extractivas antes de iniciar su proceso rápido de industrialización? Finalmente, si aceptamos con Lenin que "la super-ganancia colonial" era la meta principal para la exportación del capital, ¿habría que diferenciar entre el tipo de colonia o neocolonia? ¿Existía la super-ganancia para la Argentina y no para el Canadá? O, si existía para las dos formaciones sociales, ¿era mayor en el caso del Canadá o menor? ¿O es que la super-ganancia del Canadá se reinvertía en parte en el mismo país y no era así en el caso de la Argentina? Aun si esto sucedía para el caso del Canadá, se tendría que contestar por qué.

Parecería, en última instancia, que la cuestión de la independencia relativa y la democracia interna juega un papel de importancia en la contestación, pero, ¿cómo se explicaría que fuera mayor la independencia del Canadá cuando sabemos que el capital acumulado en manos de compañías extranjeras es y ha sido por largos años mucho mayor que toda la inversión extranjera conjunta en la América Latina? Si se toma en cuenta la pequeña población de Canadá, resulta más dramática aún la comparación. Ahora bien, el traslado de capitales generados, lo cual resulta en una mayor concentración geográfica de éstos, es indudablemente en parte "la esencia del modelo marxista de la acumulación del capital" (Ibid., p.193). Esto no se discute. Lo que se pregunta es por qué, entre países con condiciones de colonia o neocolonia relativamente semejantes y con dotaciones de recursos comparables desde el comienzo de este status, algunos recibirán una parte de este traslado y otros no; algunos se desarrollarán y otros "se subdesarrollarán". Nos parece que "la teoría" de la dependencia deberá poder explicar estas diferencias. De otra manera, serán o bien "las teorías" de la dependencia o bien una colección de estudios de casos de dependencia.

Ya habíamos indicado en ocasiones anteriores que el libre cambio inglés, cuando aún gozaba del predominio industrial y financiero, buscaba la generalización de este sistema para poder así asegurar su ventaja mundial. Hilferding señalaba con toda claridad que el establecimiento de un "arancel proteccionista" en un país que importaba de otro, al restringir la posibilidad de venta del bien o bienes protegidos y, por tanto, al perjudicar los intereses del país exportador, conducirá a que este último país, si es que están dadas las condiciones adecuadas en el país importador, exporta ya no las mercancías sino el capital productivo para producir el bien antes exportado para, de esta manera, recibir el beneficio adicional. O sea, según Hilferding, el país exportador, cuya tasa de beneficio en primera instancia se verá afectada negativamente al establecerse un arancel sobre la importación de un bien en otro país importador, podrá no sólo resarcirse de la disminución de dicha tasa sino que incluso

podrá beneficiarse adicionalmente por el efecto del arancel con la instalación de su proceso de producción en el país protegido.

Mencionamos que la exportación del proceso de producción ocurrirá si están dadas las condiciones para ella. ¿Cuáles son las condiciones que señaló Hilferding? La seguridad estatal, en primer lugar, y la mano de obra, sobre todo la especializada, entre otras que se podrían agregar. "Eran obstáculos que tuvieron que ir venciendo poco a poco y que dificultaron extraordinariamente la transferencia de capital. Pero en su mayoría estos impedimentos se han suprimido en la actualidad" (Hilferding, p.348).

Desde el punto de vista del capital, el que se hayan vencido estas dificultades en todos los países subdesarrollados es muy cuestionable; sin embargo, en algunos países de los llamados subdesarrollados, es evidente también que se ha avanzado en esta dirección desde que Hilferding nos llamó la atención a este fenómeno en 1910. Además, lo que quisiéramos recalcar, junto con Hilferding, es la importancia vital del factor riesgo en la exportación del capital. A mayor riesgo, mayor tasa de ganancia se exige.

Por otro lado, el establecimiento de los monopolios en el país matriz, junto con la protección contra la importación en este mismo país, eleva el precio de mercado vía dos mecanismos distintos, primero, por el monopolio y, segundo, por el arancel. Desde luego, si el monopolio tratara de establecer un precio por encima del precio internacional del mercado más el arancel, entrarían importaciones competitivas. Una cuota podría permitir un precio monopolístico más elevado, dependiendo de su monto. En cualquier caso, esta ganancia adicional, como vimos antes, permite, si se lo considera aconsejable al nivel de la empresa, subsidiar la exportación del bien para forzar su entrada a otros mercados protegidos por los aranceles. Desde luego, esta táctica podría desencadenar una guerra arancelaria o de subsidios a la exportación en caso de que existieran fuerzas monopólicas de poder equiparable en ambos países. En todo caso, "la exportación de capital, que es estimulada poderosamente en otra forma por el arancel proteccionista del propio país, es fomentada igualmente por el país extranjero y contribuye, al mismo tiempo, a la difusión del capitalismo a escala mundial y a la internacionalización del capital" (Hilferding, p.352). Esta afirmación es de gran importancia para el análisis de la internacionalización del capital, sobre todo en los países subdesarrollados que no gozan de un poder político-económico equivalente, pero que por su independencia política relativa, lograron establecer sistemas proteccionistas. Por supuesto, si, además de los aranceles, el país subdesarrollado impidiera el flujo libre de capitales del exterior, se frenaría la internacionalización de los mismos. El caso de México se puede señalar con respecto a esta combinación de frenos a la importación de bienes y de capitales a muchos sectores antes de la apertura de este país.

Por supuesto, no estamos diciendo que es el único factor ni que es el más importante para la exportación del capital. Además de las condiciones previas que ya mencionamos, debemos recalcar junto con Hilferding y Bukjarin que, "en primer término, dada la gran producción capitalista, con el progreso técnico y el crecimiento incesante y rápido del rendimiento del trabajo, así como el desarrollo sorprendente de los transportes con el perfeccionamiento de los medios de circulación en general y, por lo tanto, la aceleración del circuito del capital, la acumulación de éste se realiza a una velocidad sin precedente. De allí que las masas de capitales que buscan una colocación nunca hayan sido tan considerables" (Bukjarin, p.122). Cuando Hilferding habla de la estrecha unión entre el capital bancario e industrial como "la que fomenta rápidamente esta evolución de la exportación de capital" y, por tanto, de "la organización planeada" de esta exportación, de hecho, este autor y Bukjarin se complementan mutuamente en su análisis. Sweezy estaría de acuerdo si se diera, con el uso de la frase "capital monopolístico", el énfasis que él percibe como adecuado al

capital industrial versus el capital bancario. Desde luego, la tesis de Hilferding y Bukjarin tiende a hacer hincapié en la sobre-abundancia relativa del capital en los países hegemónicos. Tendremos ocasión en seguida de discutir nuevamente esta posición cuando revisamos el pensamiento de Harry Magdoff.

A pesar de su énfasis inicial en lo que nosotros detectamos como "la sobre-abundancia del capital", Hilferding de ninguna manera cree que es una condición necesaria y suficiente; entre otras que ya anotamos, incluye también "la diversidad de la tasa de beneficio" (p.354). Sin embargo, parece que, para Bukjarin, la existencia de las barreras arancelarias en el país extranjero ocupa el segundo lugar en cuanto a su importancia para estimular la exportación del capital. Desde luego, esta noción no desconoce el papel de la tasa de ganancia ya que su análisis señala la baja en las ganancias causadas por el arancel en el país que antes exportaba al país ahora protegido y, por otro lado, indica la elevación de la ganancia una vez que se instala el proceso de producción detrás de las barreras, tal como lo hizo Hilferding antes (Bukjarin, p.123). No obstante lo anterior, uno se puede preguntar cuál sería el papel de la tasa de ganancia, de acuerdo con Bukjarin, en un sistema de libre comercio.

Incidentalmente, tanto Hilferding como Bukjarin se inspiraron en Marx cuando aludieron a que un capital invertido en un país extranjero goza de la "defensa" aduanera de que disfrutan los industriales nativos de este país (El Capital, Libro III, p.237).

Finalmente, ambos, Hilferding y Bukjarin, ponen énfasis en la relación entre la creciente concentración del capitalismo financiero y la acentuada competencia internacional, dada ésta, según Hilferding, más que en el terreno de los mercados de mercancías, en el de la "oferta de capital de préstamo, cuya concesión está ya unida a la condición de una absorción posterior de mercancías" (Hilferding, p.364). Aparentemente, Bukjarin no discrimina tanto entre la importancia relativa de los mercados de mercancías y del capital, sino que hace explícito que el desarrollo del capitalismo mediante su transformación progresiva en capital financiero conduce a una "agravación de la concurrencia por la posesión de los mercados de venta, mercados de materias primas y esferas de inversión de capital" (Bukjarin, p.131).

Harry Magdoff, al tratar de explicar la intensificación de la exportación del capital durante las últimas tres décadas del siglo XIX hasta la fecha en que escribió, definitivamente rechaza la super-abundancia del capital como la razón primordial, aunque señala con toda claridad que "ésto no significa que no existe nunca un problema de 'capitales excedentes' como tal (alimentado a veces por el reflujo de los intereses y ganancias de afuera), ni que, en ocasiones, el capital no se trasladará bajo la presión de tales excedentes" (Magdoff, p.149). Para este autor, desde luego, el capitalismo monopólico ha reemplazado al capital financiero en importancia -vía la corporación gigante- como factor de concentración asociada a la exportación del capital en mercados protegidos, en última instancia, por "una postura militar fuerte".

Para justificar su crítica a la tesis de la superabundancia de capitales en el país matriz, Magdoff cita a A.J. Brown, quién al hacer uso de un trabajo de Tinbergen (Business Cycles in the United Kingdom, 1870-1914), dice que este último autor "encuentra una asociación positiva entre las exportaciones netas de capital y la tasa de interés a corto plazo, el que se prestó al exterior porque era abundante" (Citado en Magdoff, p. 149). Es decir, con una mayor exportación de capital dinero, mayor era la tasa de interés en Inglaterra. Lo que se hubiera esperado con la hipótesis de la superabundancia de capitales es una baja de la tasa de interés y, a consecuencia de ésto, una mayor exportación de dinero, o sea: a menores tasas de interés, mayor exportación de capitales. Otro argumento que usó Magdoff para refutar la tesis de la superabundancia como la razón básica para la exportación del capital es el relacionado con el hecho de que en 1957-65, el financiamiento de las inversiones extranjeras de empresas estadounidenses se cubrió en un 85% de los países

huéspedes de la inversión (20% de fondos obtenidos localmente y 65% de ganancias locales de las empresas). "Esto no es lo que se esperaría sobre la base de una teoría de que la razón principal para la inversión extranjera consiste en la presión de la superabundancia del capital en la metrópoli" (Ibid., pp.152-5).

Si la superabundancia del capital no es el factor primordial, ¿cuál será para Magdoff? ¿La tasa de ganancia decreciente? Tampoco. Primero, afirma que el móvil de la tasa de ganancia decreciente para la exportación del capital no puede aplicarse al capital de préstamo ya que normalmente para los préstamos al exterior relativamente seguros, las tasas de interés son bastante inferiores a la tasa de ganancia industrial en la metrópoli. Por lo que se refiere a la industria extractiva, según el autor, la razón básica para el traslado de capitales tiene más que ver con la abundancia o escasez relativa del mineral en un país en comparación con otro, o sea, más con la geología de los yacimientos, así como con los problemas del transporte. En esencia, dice Magdoff, que en los casos de la minería y la explotación petrolera "el factor decisivo no es una declinación de la tasa de ganancia debida al proceso de la acumulación capitalista; es más bien una tasa de ganancia decreciente debida al estado de la naturaleza" (Ibid., p.156). Es la industria manufacturera, sin embargo, donde el análisis es crucial. Aquí, Magdoff acepta la tesis en el sentido de que es la tasa de ganancia marginal en el exterior en comparación con la del país exportador del capital que cuenta y no la comparación de tasas medias de ganancia en ambos países, o aun la tasa marginal en el exterior con la media en el país de origen, de manera que no necesariamente tendrá que haber una tasa decreciente en casa, ni una tasa marginal en el exterior superior a la media en el país de origen, siempre cuando esta tasa marginal exterior sea mayor que la marginal interior. Podemos agregar junto con Magdoff que "ésta es una razón por la cual las comparaciones de los datos con respecto a las tasas de ganancias manufactureras entre el país de origen y el extranjero no son realmente significativas. Así que es esta brecha en la redituabilidad marginal la que produce el flujo de la inversión extranjera; no tiene relación necesaria con una caída en la redituabilidad media de la inversión en casa" (Ibid., p.156).

Entonces, si no es la superabundancia del capital ni tampoco la tasa de ganancia decreciente que produce el movimiento del capital, ¿cuáles serán las razones de Magdoff? En primer lugar y, de hecho, la clave que coadyuva a resolver el problema de la exportación del capital, consiste en la rivalidad intensificada entre los países capitalistas. Este es el meollo del nuevo imperialismo según Magdoff. Pero, en realidad, atrás de esta rivalidad mundial están los avances tecnológicos y aun "los desbalances recurrentes entre la capacidad productiva y la demanda efectiva" (que dejan entrar subrepticamente el problema de la "superabundancia relativa" y la crisis de realización al cuadro de análisis), así como "los riesgos e incertidumbre que empujan al empresario a acumular más y más capital y, por tanto, buscar afanosamente en el mundo entero por nuevas oportunidades. En última instancia, según Magdoff, el empuje primordial atrás de la exportación de capitales es a secas "la utilización del capital donde existieron las oportunidades redituables".

En segundo lugar, se encuentra, asociada con la razón primordial de la competencia acentuada, la existencia de las barreras arancelarias, mismas que ya analizamos al tocar el tema en la exposición de Hilferding y Bukjarin.

Magdoff pone en tercer lugar el capital requerido para la exploración y la explotación de las materias primas incluyendo el capital de préstamo requerido para la infraestructura. La cuarta razón en este orden es la formación de instituciones financieras tales como el mercado de valores que facilitan la movilización del capital a nivel mundial. Y finalmente, al iniciar la reseña con respecto a la posición de Magdoff, señalamos la importancia de la corporación monopólica gigantesca y su necesidad de controlar los mercados diversos inherentes a sus intereses y cómo esto incide en la exportación del capital (Magdoff, pp.147-55).

Aquí, de nuevo, Galbraith y Magdoff encuentran un punto de contacto en relación a la necesidad que tiene la empresa monopólica de controlar su ambiente. Donde diferirán en opinión es por lo que respecta a los grupos favorecidos por este control. Para Galbraith, fundamentalmente sería la "tecnocultura", ya que los capitalistas, para él, se encuentran disociados del poder real ejercido sobre su capital colectivo. Al menos para Sweezy, y con seguridad Magdoff también, serían los capitalistas y sobre todo los capitalistas mayores quienes, con bloques mayores de capital, ejercen un papel dominante y, por tanto, cosecharían el grueso de los beneficios del control, aunque reconoce también que aquella parte de las "nuevas clases medias" que presta sus servicios profesionales y burocráticos de diversas maneras en la empresa (por ejemplo, los involucrados en las actividades distributivas) también se beneficiaría (Sweezy, p.284). Sweezy, por cierto, aparentemente no compartiría plenamente las conclusiones de Magdoff, sobre todo con respecto a la importancia fundamental de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y el subconsumo como un estímulo a la exportación de capitales a las regiones atrasadas. Sin embargo, el imán que representan los salarios bajos para el traslado del capital a estas regiones con el objetivo de sostener la tasa de ganancia (junto con la expropiación "legalmente" inducida de las masas campesinas a fin de nutrir el ejército industrial de reserva) y el bajo nivel de la industrialización "obvian, al menos por algún tiempo, los peligros del subconsumo" (Sweezy, p.303-4).

Theotonio dos Santos recoge, de nuevo, la tesis de la competencia internacional que impulsa la exportación de capital y afirma al respecto que "en el período de la posguerra su objetivo [o sea, el de la exportación de capitales] era, al principio, controlar un mercado interno que podía ser conquistado por algún competidor". Cuando luego, por medio de una "nueva división internacional del trabajo" se logró cierto nivel de sustitución de importaciones de manufacturas terminadas en algunos países dependientes, para continuar las inversiones se presentaron dos alternativas: o bien estructurar una industria pesada cuya orientación en última instancia tendría que ser un mercado interno en expansión o efectuar una reorientación de la producción y, por tanto, la división del trabajo hacia la exportación de ciertos bienes manufacturados de alta densidad relativa de mano de obra así como de materias primas elaboradas. Ya que el "motivo mismo de su emigración" (o sea otro objetivo básico, interrelacionado íntimamente con la competencia) son "los bajos salarios", el gran capital jamás puede optar por el aumento de la demanda interna en los países dependientes y, por ende, su único camino objetivo es la reorientación hacia las exportaciones (dos Santos, pp.63-5). Este tipo de afirmación se abordará nuevamente en otra sección. Basta aquí anotar que el énfasis primordial puesto en "el precio de la mano de obra" para lograr tasas de ganancia atractivas y, así, estimular el movimiento internacional del capital es un tema recurrente en la obra de dos Santos (v. gr. pp.326-7), aunque este factor se complementa con otros, algunos de los cuales de inspiración quizás en Magdoff, como por ejemplo, "la proximidad de las fuentes de materias primas, los costos de transportes, la existencia y el precio de una infraestructura energética, las fuentes de financiamiento [el ahorro local, etc.] y su costo", entre otros.

Sin lugar a dudas, el precio de la mano de obra, como habíamos indicado, efectivamente juega un papel importante en las decisiones para localizar las inversiones, especialmente en la época de la internacionalización del capital. Sin embargo, parece implícito en la tesis de dos Santos que la superexplotación de la mano de obra no sólo se debe a los salarios incluso por debajo de su valor, explicado en parte, según él, a que en el sistema transnacional no le interesa a la multinacional el desarrollo del mercado interior ya que la plusvalía se realiza en gran parte fuera del país subdesarrollado donde se genera, sino que se debe también a que la productividad industrial está a niveles semejantes a los de los países desarrollados. Si esto fuera cierto, ambos factores tenderían a elevar la tasa de plusvalía. Vimos antes

que Mandel comparte este punto de vista. Probablemente la productividad de algunas industrias es similar en ambos tipos de países, pero es de dudarse para muchas. Por ejemplo, las empresas de computadoras en los países de mercados extensos requieren no sólo de plantas grandes para reducir los costos medios sino que, debido a los salarios elevados, han avanzado considerablemente en el proceso de la automatización de muchos procesos claves. Ambos factores determinan un nivel de productividad mayor y, muy posiblemente aunque no necesariamente, una tasa de plusvalía mayor que en los países subdesarrollados en estas industrias. Esto, en efecto, es lo que Barratt-Brown (pp.236-7) quiere decir cuando afirma que "los capitalistas no necesariamente invertirán donde la mano de obra es más barata porque la tasa de plusvalía por trabajador es más baja, y la acumulación depende de la reproducción de la plusvalía, a pesar de que la tasa de ganancia pudiera ser más elevada debido a una composición orgánica del capital más baja". Es precisamente la tasa de plusvalía más elevada que, según Barratt-Brown, está dada por niveles mayores de productividad, que históricamente ha orientado el grueso de las inversiones a los países desarrollados con una escasez de mano de obra en lugar de ser dirigidas "a los países con un excedente de mano de obra", donde la tasa de acumulación hubiera sido muy baja debido a incrementos pequeños del capital generado por unidad de trabajo.

En la medida en que las composiciones orgánicas de capital y los niveles de productividad fueran semejantes tanto en los países desarrollados como los subdesarrollados, es claro que los bajos salarios de estos últimos países, en parte debidos al excedente relativo de la mano de obra del cual habla Barratt-Brown, constituiría un estímulo poderoso para la exportación del capital. Sin embargo, a este elemento de una tasa de plusvalía más elevada, se tendría que agregar una serie de otros factores que influyen sobre la localización de las inversiones además de los que apuntó dos Santos: "el tamaño del mercado, la disponibilidad del trabajo adiestrado y especializado, la infraestructura en general y la seguridad del capital" (Ibid.).

A diferencia de lo que aparentemente piensa dos Santos, no es por casualidad que los países como el Brasil, México y la India han avanzado mucho más en dirección de la industrialización que, por ejemplo, Centro América y los países Africanos, aun en el renglón de la industria pesada.

Raymond Vernon, en su análisis de las multinacionales y la inversión extranjera directa, se basa esencialmente en su teoría del ciclo del producto en que los productos en un mercado oligopólico en la metrópoli siguen una secuencia reminiscente del ciclo biológico que consiste en la "introducción del producto, su propagación, la maduración y la senectud" (R. Vernon, p.70). Esta senectud se aproxima cuando el mercado entra en la etapa de saturación, un proceso que se acelera debido a la asimilación de la tecnología por otras firmas imitadoras o innovadoras. Es decir, Vernon de hecho acepta que la posición oligopólica de las empresas en la producción y venta de los productos individuales se pierde con el paso del tiempo. Esta erosión de su posición oligopólica constituye, para el autor, uno de los impulsos iniciales a la exportación del proceso de producción, aunque frecuentemente se ponen en práctica otras medidas que también tienen por objetivo recrear las ventajas oligopólicas tales como la ilusión propagandística de un producto diferente, algunos cambios menores en el producto original y/o una serie de servicios asociados a la venta del producto.

Nos parece, en realidad, que es en la esfera de la circulación donde inicialmente se desencadena el proceso "biológico" de la teoría de Vernon que eventualmente desemboca en la exportación del capital. Esto se ve en la siguiente cita: "... la secuencia del ciclo del producto depende fuertemente del supuesto de que las condiciones especiales del ambiente estadounidense -especialmente los costos de los factores y los gustos de los consumidores en los Estados Unidos- pondrán en movimiento una secuencia que conduce paso por paso a la inversión internacional" (p.107).

Pese a nuestra afirmación, Vernon no soslaya la esfera de la producción, al menos por lo que se refiere a los costos, especialmente los asociados a la mano de obra. Admite, asimismo, que la teoría del ciclo del producto "está perdiendo algo de su relevancia para aquellas empresas que desde hace mucho tiempo han adquirido una capacidad de búsqueda global y un hábito de pensamiento global". Magdoff, por otras razones históricas, podría estar de acuerdo con esta "capacidad de búsqueda global" como una "función normal de la empresa capitalista" (Magdoff, pp.148-9).

En cuanto a la parte de su análisis centrada en los costos de producción, Vernon afirma que, en parte, es la reacción de la empresa al buscar los sitios de producción de bajo costo "que explica la propagación de las empresas multinacionales más allá de las localizaciones en los países avanzados a las áreas menos desarrolladas y que permite entender el aumento en el comercio cruzado internacional entre las unidades constituyentes" (Vernon, p.77). Vernon, por otra parte, vincula la necesidad de reducir los costos (haciendo hincapié en el precio de la mano de obra en el exterior como "la diferencia real entre los costos en los Estados Unidos y los del extranjero") con "el hecho de que los márgenes de ganancia asociados con la manufactura de productos industriales, comúnmente declinan en cuanto la etapa monopolística inicial empiece a desaparecer" (Ibid., p.74). Aunque Vernon reconoce que existe una tendencia a la caída de la tasa de ganancia, cree que se debe sólo al hecho de la desaparición del monopolio en la producción de bienes específicos. Desde luego, para el marxismo, la tendencia a la caída es plenamente válida para una estructura monopolística ya que depende de la acumulación competitiva del capital.

A diferencia de Galbraith, para quien el propósito protector y afirmativo de asegurar sobre todo un nivel de crecimiento adecuado de los ingresos globales sin que esto signifique la búsqueda de la maximización de las ganancias, ni aun a largo plazo, Vernon, en su estudio, no encuentra razones para cuestionar el motivo de la maximización en las multinacionales. Sin embargo, agrega una excepción, la de que los miembros principales que representan la experiencia y memoria colectivas de la corporación se mantienen en la organización aun cuando "los cálculos clásicos del rendimiento de las inversiones" pudieran indicar la racionalidad de reajustes. Esto, a nuestro parecer, de ninguna manera entra en contradicción con la maximización de las ganancias a largo plazo, período que es el relevante en el análisis.

Además de la erosión monopolística en la metrópoli y sus consecuencias para la exportación del capital, Vernon destaca "la amenaza para el mercado de exportación establecido", la que podría acaecer debido a las barreras arancelarias u otros obstáculos a la importación, los imitadores e innovadores y otros competidores multinacionales. "Una vez que un productor estadounidense haya decidido a localizar su producción más cerca de un mercado extranjero para reducir sus costos, esta decisión parece estimular un comportamiento similar entre los socios oligopólicos del productor", tanto nacionales como internacionales, para mantener su participación en el mercado global (Ibid., p.75). Nos parece que la competencia multinacional al nivel mundial para explicar la exportación del capital, aunque importante para Vernon, no cobra la importancia que asume para algunos de los Marxistas, como, por ejemplo, Magdoff en su tesis del imperialismo moderno.

La Exportación del Capital, La Internacionalización y la Clase Obrera en Países Industrializados.

Ahora bien, en toda nuestra discusión con respecto a la exportación del capital no hemos indagado en lo absoluto la relación que existe entre esta exportación y los intereses de la clase obrera en los países industrializados. Indudablemente, en ciertas circunstancias "la clase trabajadora de cualquier país puede ganar más de una extensión del comercio exterior y de la exportación del capital si las ganancias de los capitalistas aumentan, si se estimula la importación de bienes salarios baratos y si

existe poco peligro de un choque con los países rivales" (Sweezy, p.315). Sin embargo, con o sin estos choques, es evidente que la exportación del capital tiende a frenar la elevación de los salarios a corto plazo. Según Dobb y también Vernon, cuando este último autor habla de las multinacionales, la exportación de capitales es equivalente a la exportación de "chambas", si es que agregamos de nuevo, a corto plazo. Para Dobb, el reflejo de esta exportación del capital en el nivel relativo de los salarios constituye la razón fundamental por la cual "el interés del capital y de la mano de obra en este asunto se oponen" (Dobb, Political Economy and Capitalism, p.235).

En el período de la rápida internacionalización de la economía y de las dificultades causadas en algunos países por la situación de la balanza de pagos (v.gr., los Estados Unidos), dos Santos ve un aspecto de la lucha actual de clases de los países hegemónicos en términos de una especie de coalición tácita entre la fracción nacional "de la gran burguesía, fracciones importantes de la pequeña y mediana burguesía y el movimiento obrero, coalición que se encuentra en oposición a la gran burguesía internacional" (dos Santos, p.108). No se discute si existen fracciones de la clase obrera adheridas a las actividades dominadas por la burguesía internacional y si este fenómeno pudiera dividir, en cierto sentido de los intereses económicos prácticos, el movimiento laboral. Vernon, por otro lado, sin usar el lenguaje marxista de clase, diría que "en términos del bienestar económico", ... "el crecimiento de las empresas multinacionales hace una contribución positiva" y aunque no resulta tan clara para el trabajo como para "los accionistas y los cuadros directivos" (Vernon, p.263), a la larga el instinto corporativo de trasladar la producción al exterior cuando disminuye la posición oligopólica, como resultado de que la empresa entra en la etapa de la senectud del producto, y centrar su atención en los nuevos productos sofisticados, "muy bien pudiera representar una solución óptima no sólo para la empresa sino para la mano de obra estadounidense" (Ibid., pp.189-90). O sea, la creciente competencia internacional -si interpretamos bien a Vernon- pudiera enfrentarse mejor y con mayores beneficios a los trabajadores a largo plazo si no se protegerían a las industrias comparativamente ineficientes y si, en lugar de esta protección, se concentraran todos los esfuerzos en las ramas tecnológicamente sofisticadas y competitivas. Si recordamos igualmente lo que afirmaba Vernon con respecto a la tasa de ganancia decreciente en empresas cuyas posiciones oligopólicas deterioraban, tanto la exportación del proceso de producción menos eficiente como la reorientación interior hacia los productos sofisticados, para él, frenarían el decrecimiento de la tasa, al robustecer la competencia oligopólica.

Una Síntesis de los Determinantes de la Acumulación: El Punto de Vista Marxista y Keynesiano y la Necesidad de Garantías del Estado para las Inversiones Extranjeras. Las Multinacionales.

1. Los Keynesianos.

En esencia, "los keynesianos ponen énfasis en la demanda efectiva, misma que resulta frenada en cada auge por la propensión marginal del ahorro creciente" (Robinson, 1942, p.80, citado por Barratt-Brown, Op.Cit., pp.198-9). De esta manera, el funcionamiento libre del mercado no resulta adecuado a fin de garantizar los incentivos con el objetivo de invertir a un nivel suficiente para mantener el empleo pleno. En realidad, esta tesis puede clasificarse como una versión del subconsumo. Por otro lado, las garantías dadas por el Estado a la inversión extranjera en la Gran Bretaña, Francia y Alemania durante los ochentas y noventas del siglo pasado, desde este punto de vista, se habrían originado para aliviar la carencia de la demanda efectiva de la metrópoli. Sin embargo, durante estas décadas, como habíamos visto, los salarios reales de estos países subían. El problema, entonces, consistiría en probar que no subían suficientemente, para poder seguir aceptando esta explicación.

Por otro lado, "los marxistas hacen hincapié en las presiones competitivas de la producción en aras de la producción, de la acumulación capitalista que conduce a la concentración del capital en tecnologías ahorrativas de mano de obra, oportunidades reducidas de empleo y la falta de balance crónica entre las industrias de bienes de capital y las industrias de bienes de consumo" (Barratt-Brown, pp.198-9). El último resultado surge de la tendencia en el capitalismo de invertir proporcionalmente más de lo que se necesita en la capacidad productiva del sector productor de bienes de capital para sostener la tasa de ganancia acostumbrada a un nivel de acumulación dado. Este fenómeno explicaría la expansión al exterior y la necesidad de garantizar los nuevos mercados. Entre otros autores, Dobb presenta muchas evidencias, basadas en informes oficiales de Inglaterra y Alemania, para demostrar que la posición marxista es determinante para entender el proceso de la acumulación durante la etapa monopólica del capitalismo, comenzando en las últimas décadas del siglo XIX. En adición, la concentración del capital vislumbrada por Lenin en esta etapa ha sido patente hasta nuestros días y continúa a ritmos gigantescos.

2. El Imperialismo y las Multinacionales. Crítica Marxista a los Keynesianos. La Competencia Oligopolística y el Proteccionismo.

Para nadie resulta una sorpresa oír que las compañías transnacionales, sobre todo las que tuvieran como objetivo el control de las materias primas estratégicas y con operaciones crecientemente integradas en un mundo de rivalidades estatales, se fortalecían a fines del siglo pasado y principios de éste. Sin embargo, fue después de la Segunda Guerra Mundial y la descolonización cuando las ganancias infladas de las grandes empresas industriales, especialmente en los Estados Unidos, junto con la revolución científica y tecnológica en la organización, las comunicaciones y el transporte, condujeron al verdadero predominio de los conglomerados multinacionales, si bien es cierto que se echaron raíces mucho antes. Desde otro punto de vista, se puede agregar que mediante "las reservas de ganancias no distribuidas", el gran capital industrial y comercial definitivamente logró la supremacía como acumulador del capital, desplazando, por tanto, a los grupos financieros (Penrose, 1968, p.29). De nuevo, se debe aclarar que el panorama de los años setentas con el reciclaje de los petrodólares pareció invertir la relación de predominio entre los grandes bancos y las gigantescas empresas industriales y comerciales. Pero, pensamos que actualmente los problemas financieros mundiales han socavado este predominio aparente de la banca internacional.

Conviene señalar, por otra parte, que aunque el abandono del dominio directo en las colonias implicaba sólo una retirada estratégica y se puede incluso afirmar que "el acceso de docenas de nuevos estados a la independencia política ha cambiado las formas del dominio imperialista mucho más que la sustancia", la retirada ha sido real, no obstante lo anterior (T. Kemp, p.31). Esto ha implicado una serie de posibilidades de cierta importancia para algunos de estos Estados, entre las cuales se contaba la de estructurar sistemas de protección que antes jamás se pudieron iniciar. Sin embargo, nos parece pertinente añadir que "grandes áreas del mundo, que carecen de los recursos o el potencial para las inversiones reductibles y el desarrollo por medio del capital internacional, están condenadas al estancamiento y la declinación. El imperialismo americano se interesa por ellos sólo en cuanto se convierten en tierra abonada para la revolución..." (Ibid., p.32). Es interesante esta última afirmación no sólo por su contenido claro, sino por lo que implícitamente dice Kemp también, en el sentido contrario de que los países que si tienen "los recursos o el potencial para las inversiones reductibles" posiblemente pudieran desarrollarse "por medio del capital internacional", o sea, que no necesariamente "están condenadas al estancamiento y la declinación". Si bien es cierto que el seminarista en que participó Kemp opinó que la posibilidad de la industrialización capitalista independiente durante la época

imperialista no existe, es también cierto que no negó la posibilidad del desarrollo dependiente para algunos países, aunque, de hecho, no se aborda esta problemática en los comentarios al final de su potencia.

Según Early (citado por Barratt-Brown, p.204). "las metas mayores de las modernas empresas de gran escala son altos ingresos de los directivos, ganancias buenas, una fuerte posición competitiva y el crecimiento". Uno de los medios más importantes para alcanzar estas metas consiste en "evitar el financiamiento ajeno". Es evidente, igualmente, que las metas de ninguna manera riñen con la maximización de las ganancias a largo plazo, o sea, se extiende el horizonte del tiempo en cuanto a la necesidad objetiva de maximizar.

Ahora bien, Barratt-Brown (1974, pp.204-5) cita a Magdoff (1970, pp. 19 y 45) para elucidar la posición de los "neomarxistas" con respecto al nexo entre la corporación moderna y el imperialismo. Según Barratt-Brown, Magdoff, el neomarxista, tiende a centrar demasiada atención sobre la cuestión de las materias primas, o sea, "la necesidad de las empresas de tipo monopolístico para controlar las fuentes de materias primas y los mercados a fin de proteger su posición dominante y asegurar sus inversiones ... aún ... con una perspectiva de reutilización a un plazo relativamente largo" (Magdoff, 1970, p.19).

Primero, para los dos es evidente que la composición de la inversión extranjera ha cambiado radicalmente de una en que la inversión en bonos y otros títulos de valor era predominante en 1929 a la situación contraria actualmente en que la inversión directa predomina. Sin embargo, señala Barratt-Brown que la mayor parte de la inversión radica en la industria secundaria, no tanto en los países subdesarrollados sino en los ya industrializados. Al mismo tiempo que acontecía lo anterior en los sesentas -y también en la década de los setentas- "una proporción alta del ingreso derivado de las inversiones todavía se origina en los países subdesarrollados y, en particular, de las inversiones petroleras. Una vez más existe un traslado de inversiones que tiene lugar en el establecimiento de las subsidiarias por parte de las empresas manufactureras en los países más industrializados y no en los menos industrializados" (Barratt-Brown, p.206). Antes, habíamos indicado que Galbraith también señalaba que la mayor parte de la inversión extranjera de las metrópolis se colocaba en estos mismos países y que, al tomar en consideración la totalidad del tercer mundo, en general, las inversiones dirigidas a éste eran del tipo primario, pese a ciertas excepciones notables, como por ejemplo, la de México, Brasil y la India. Por otro lado, independientemente de los cambios importantes con respecto a las inversiones petroleras después de 1973 y hasta aproximadamente 1981-82, parece constatado que "el traslado de inversiones" vía la repatriación de las ganancias, al menos para la América Latina, seguía siendo de importancia en las inversiones intrametropolitanas durante la década indicada. Por lo que se refiere a la transferencia internacional del excedente generado en los países "neocoloniales" en la etapa actual del imperialismo, Robinson comenta que "las compañías internacionales organizan sus inversiones en todo el mundo y manipulan el flujo de la producción de un centro a otro para favorecer los requerimientos de su propia reutilización, no para promover la viabilidad o el crecimiento de las economías nacionales en particular" (Robinson, 1970, p.109).

Finalmente, cabe agregar que tanto los keynesianos como los marxistas están esencialmente de acuerdo cuando señalan que las compañías grandes logran su potencialidad de inversión básicamente por medio del autofinanciamiento y aun que la crisis de realización se suaviza y aun se posterga en parte debida a la acción del estado, por ejemplo, los gastos para la defensa y las presiones políticas orientadas a abrir otros países a la empresa capitalista. Inclusive, algunos marxistas estarán de acuerdo con la posición subconsumista de Robinson en el sentido de que el mercado mundial no crece suficientemente rápido para absorber la producción potencial de la capacidad instalada de todos los estados industriales, si bien es cierto que no analizan

la causa como "el divorcio entre los ahorros y la inversión". Pero, entre otros puntos, donde algunos keynesianos y los marxistas antes difirieron con respecto a la mayor centralización del capital, el crecimiento de las corporaciones grandes y su expansión mundial, radica en lo que Galbraith llama el sistema de planeación, mismo que aparentemente no contemplaba ni la competencia acentuada de las empresas nacionales entre naciones ni, más importante aún, la competencia interior entre las firmas transnacionales del mismo país, que para los marxistas es central. Esto no quiere decir que los marxistas no reconocen la posibilidad de acuerdos nacionales e internacionales para reducir la potencialidad de los conflictos competitivos (Barratt-Brown, p.215). Difícilmente, en los ochentas y de lo que va de los noventas, algún Keynesiano pudiera dudar de la competencia acentuada.

Por otro lado, según Barratt-Brown (Ibid.), algunos neomarxistas (entre los cuales señala a Sweezy y Baran), también tienden a subestimar la continuación de una competencia vital entre las firmas oligopólicas, en parte quizás debido a que en su intento de explicar el excedente creciente, dentro del marco de su teoría de subconsumo y su tesis del Estado como instrumento del capital monopólico, vieron a los miembros de la burguesía monopólica básicamente con los mismos intereses. El Estado, si esta interpretación fuera cierta, serviría para aglutinar estos intereses comunes de tal manera que se redujeran los conflictos competitivos. Esto, a su vez, coadyuvaría a entender mejor no sólo el aumento del excedente, sino también su realización "más eficiente".

Si es que esta posición realmente representa el pensamiento de Baran y Sweezy, no lo comparte Magdoff, quien cree firmemente que "el impetu para invertir en el extranjero surge de [la] lucha competitiva de los gigantes. Primero, la posesión de las provisiones de materias primas es de importancia estratégica en el esfuerzo por el control de los precios, para sostenerse en la lucha contra los competidores quienes también las controlan, y para restringir el crecimiento de los competidores que no tienen sus propias fuentes. Segundo, la necesidad de controlar y expandir los mercados como un aliciente e incentivo para la exportación del capital, especialmente donde los aranceles y otras barreras al comercio impiden la expansión de las exportaciones de mercancías" (Magdoff, p.158). O sea, la competencia para Magdoff (y Bukjarin, p.151), se ha elevado a otro nivel que permite ciertos arreglos tácitos o abiertos en los detalles, pero que, a escala global la lucha por mercados cada vez más grandes se intensifica, quizás primordialmente en los países industrializados pero también en los "menos desarrollados, donde los nuevos mercados, por más pequeños que sean, pueden ser penetrados y donde las primeras empresas que logran penetrarlos frecuentemente tienen una ventaja duradera" (Magdoff, Ibid.).

Para ilustrar el vínculo entre el ascenso de la competitividad internacional, la concentración y centralización del capital y la exportación del capital después de la Segunda Guerra Mundial, el ejemplo de Europa Occidental cobra una relevancia particularmente interesante. Al protegerse mediante un nivel moderado de aranceles, las empresas de estos países, con acceso a una fuerza de trabajo bien preparada y aún relativamente barata, podían aprovechar las tecnologías conocidas para la producción a gran escala y, de esta manera, satisfacer un mercado de crecimiento acelerado (Vernon, p.88).

Por otro lado, el proceso de la concentración y centralización de capitales recibió un estímulo poderoso cuando se constituyó el Mercado Europeo (Mandel, p.102), mediante el cual se uniformó la protección de los países miembros vis-a-vis el mundo exterior y, al mismo tiempo, prácticamente se eliminaron las barreras al flujo de capital y mercancías dentro de la comunidad. El resultado inmediato consistió en el aumento de la competencia intercapitalista, lo que, en cuanto a los Estados Unidos se refiere, al amenazar sus exportaciones, condujo a un incremento en la exportación del capital productivo a estos países. En el caso de la CEE, así como en el de algunos países subdesarrollados, la importancia de las barreras arancelarias y las de otra

índole para acelerar la exportación de este capital, es patente. "Una de las lecciones familiares de la historia económica ha sido que cualquier nueva ola de discriminación en contra de las importaciones de bienes manufacturados tiende a alentar el establecimiento de filiales extranjeras dentro del mercado protegido" (Vernon, p.89). Los flujos de capital productivo japonés a los Estados Unidos, frente a las amenazas proteccionistas de este país, corroboran esta afirmación.

Barratt-Brown, también, acepta que "los aranceles constituían una razón principal por el establecimiento de las grandes empresas para la producción local en los mercados extranjeros" (Ibid., p.222). Sin embargo, el autor agrega en seguida que, pese a la disminución de los aranceles en las últimas dos décadas (escrito en 1974), la exportación del capital sigue creciendo. En cuanto al nivel medio de las tarifas arancelarias, esta afirmación indudablemente es correcta, aunque, desde luego, existen otras medidas menos visibles para discriminar en contra de las importaciones y, por otra parte, favorecer las exportaciones. Sin embargo, es evidente "de una manera general ... que las corporaciones multinacionales [estadounidenses] manejan un esquema de libre comercio expresado en la 'Rueda Kennedy', en la UNCTAD, [la Trilateral], etcétera" (dos Santos, pp.66-7). Cuando se trata de grupos de países y empresas con una capacidad competitiva relativamente equivalente, expresada en parte por cierta equivalencia en su desarrollo tecnológico -como, por ejemplo, la CEE versus los Estados Unidos- la exportación de los procesos productivos sofisticados entre estos países ya no 'necesitaria' el estímulo adicional importante de la protección. Aquí, el poder de negociación resulta en una especie de reducción de la protección **quid-pro-quo** para muchos productos, a diferencia de varios países subdesarrollados donde la liberalización resulta más bien del agotamiento de políticas de sustitución de importaciones así como de presiones del gran capital internacional y nacional, cuyos intereses se reorientan hacia la exportación. En general, coincidimos con la afirmación de que "prácticamente todos los países subdesarrollados estaban preparados a prohibir la importación de un producto tan pronto como los obstáculos a la producción local ya no parecían completamente insuperables" (Vernon, p.99). Sin embargo, en la etapa de la sustitución de importaciones que, en algunos países subdesarrollados, involucraría procesos productivos más sofisticados para la producción de ciertos bienes de capital y de consumo, y donde los mercados de estos bienes son reducidos, el tamaño óptimo de la planta en las metrópolis aumentaría si los costos del transporte internacional y las barreras contra el comercio estuvieran cayendo y si los costos medios más bajos que resultarían de la escala de operación ampliada constriñerían otras ventajas del costo -v.gr., la mano de obra más barata- en los países subdesarrollados. Esto podría explicar en parte el intento general de liberalización y, dependiendo del tipo de capital y del país particular, por qué se podría estar de acuerdo con dos Santos cuando dice que el imperialismo tratará de evitar la producción de estos bienes tanto tiempo que pudiera. Es evidente que si existía antes del nuevo mercado potencial en el país subdesarrollado cierta capacidad ociosa en el país hegemónico, o sea, cierto nivel de desproporcionalidad, se tendería a alcanzar la producción máxima antes de expandir la escala de operaciones, expansión que frecuentemente introduce cambios tecnológicos. Sin embargo, las ideas anteriores no explicarían por qué el gran capital multinacional y nacional en los países subdesarrollados aparentemente favorecen la liberalización de muchos productos no tan sofisticados, pese a que la protección, al elevar los precios interiores, permite un precio de mercado superior al valor, o sea, por este mecanismo se inflan las ganancias. En primer lugar, los mercados monopolícos, o cuando menos oligopólicos, de los países subdesarrollados, copados por el gran capital, de hecho pueden beneficiarse de esta situación para elevar sus precios sin continuar con el sistema de protección, aunque, desde luego, si hubiera más competencia del exterior con la liberalización, el precio tendería a conformarse al precio internacional más el costo unitario del transporte. En realidad, para el caso de México, se ha visto que inclusive

en los mercados bastante monopolizados frecuentemente el nivel de protección real no alcanza el nivel teóricamente permitido por el nivel del arancel, lo que sugeriría que los productores maximizan sus ganancias a niveles de protección inferiores al teórico (A. ten Kate et al, cap.2).

En segundo lugar, la misma protección en un mercado pequeño determina una escala de producción que, dadas las pocas alternativas tecnológicas, no sólo no es la óptima en términos competitivos internacionales, sino que a menudo no alcanza la capacidad máxima de la planta elegida. Esto implica mayores costos medios, los que se pueden reducir al cambiar el tamaño de la planta y reorientar la producción hacia el exterior. Por ende, el producto se volverá más competitivo y, de paso, con estas ventajas se superará la ventaja inicial de la protección, según el argumento.

En nuestro intento de explicar algunos aspectos de la protección y su papel en la internacionalización de la producción, hemos entrado en realidad, al tema que se desarrollará en otro capítulo orientado específicamente a la cuestión de la protección versus el libre cambio.

Basta decir que en el proceso de la internacionalización de los procesos productivos, el tamaño del mercado en los países subdesarrollados podría representar un factor secundario ya que la producción de ciertos productos sería básicamente para la exportación. Esto también explicaría la necesidad del gran capital instalado en estos países de entrar en el *quid-pro-quo* de las reducciones inter-países de los niveles de la protección. Finalmente, conviene agregar que en tal caso, el acceso a la mano de obra, la energía (en ciertos países) y/o las materias primas más baratas (Vernon, p.98) de los países subdesarrollados cobra toda su importancia para elevar la tasa de ganancia vía tasas marginales más altas en estos países (Magdoff, Op.Cit.). Estos alicientes, además de los que ya mencionamos en otras páginas, determinarán la oportunidad de ganancias adicionales y, por tanto, la decisión de invertir en el extranjero, "siempre y cuando las políticas del país extranjero son amistosas" con este capital y favorables a la "transferencia de las ganancias" (Magdoff, p.159).

Muchos autores, además de los marxistas, regresan constantemente al tema de la competencia para explicar en parte la expansión de las empresas grandes y su orientación posterior al exterior. Penrose, por ejemplo, cree enfáticamente que "los incrementos en la escala de producción se exigen no sólo para utilizar plenamente los recursos sino también para explotar la nueva tecnología y a fin de adquirir las ventajas monopolísticas e impedir la entrada a los nuevos competidores, mediante la diversificación, la intersección hacia atrás y el control de las fuentes de aprovisionamiento" (Penrose, 1959, p.120).

De hecho, la autora vincularía el desarrollo de la tecnología directamente como resultado de la competencia. Por otra parte, la diversificación de las líneas de producción, aunque fundamentalmente un proceso interno a la compañía, también tendría nexos con el proceso de centralización de capitales nacionales e internacionales y recibe su impulso continuo de la presión competitiva, la cual se expresa también por la necesidad de "aumentar las ganancias de largo plazo" (Penrose, p.29).

3. ¿Competencia entre Empresas o Países?

En realidad, al reseñar la competencia como una causa principal de la acumulación del capital, su exportación y, dentro de este contexto, el surgimiento de la transnacional moderna, no se diferencia claramente entre la competencia entre las compañías gigantes de la que existe entre los estados nacionales en beneficio de estas empresas.

Para Barratt-Brown "la competencia de las corporaciones se ha convertido en la fuerza pujante de las relaciones internacionales, y no la rivalidad entre los estados-naciones" (p.225), a tal grado que, para él, con la excepción de algunos super-estados

como los Estados Unidos, el Japón y la CEE, mientras más grandes y transnacionales sean las compañías, más los restantes países capitalistas estarán forzados a aceptar una relación de clara subordinación. Parece entonces que hay dos conclusiones básicas: primero, sin excluir la rivalidad inter-país, la competencia inter-transnacional es predominante en la etapa actual de las relaciones internacionales. Segundo, en cuanto a la relación interna entre las transnacionales y el estado, la subordinación relativa, hasta ahora, depende del poder comparativo del estado (medido quizás por la magnitud global de los recursos del país) frente a los de las transnacionales. Parece que con este último enfoque, Barratt-Brown acentúa el concepto de la "autonomía relativa del Estado", enfoque que no niega que "el Estado nacional ejerce una tarea fundamental en la acumulación y reproducción del capitalismo monopólico", o sea, que "el capitalismo del Estado es el aliado fundamental del monopolio..." (dos Santos, p.67).

Vemos que la posición de los keynesianos coloca a las compañías en una situación de subordinación frente al Estado, cuyas políticas mercantilistas en un mundo de rivalidades estatales, señalan la dirección para alcanzar un mayor nivel de poder económico y político y a las cuales las compañías se adaptan como puedan (Barratt-Brown, p.225). Esta visión de las corporaciones grandes y los Estados nacionales difiere evidentemente de la de los marxistas, para quienes las transnacionales, al ser forzadas a mantener la tasa de acumulación dada, dentro del marco de la competencia fuerte, "manipulan las políticas del Estado-nación tanto como puedan" (Ibid.). Está claro que dos Santos acepta esta afirmación escueta en términos generales, pero en cuanto a la discusión del predominio relativo en la rivalidad internacional -sea entre las empresas o entre los Estados nacionales- aparentemente quedan dudas con respecto a esta fase de transición compleja en la mente del autor. Por un lado, en un análisis dinámico que nos parece certero, señala que "... las empresas multinacionales tienen intereses internacionales que a la larga debilitan relativamente el poder del Estado nacional en los países centrales [y en los dependientes] al debilitar la base productiva de esos países y al acentuar el conflicto del Estado con sectores bastante significativos ...". Estos conflictos, continúa dos Santos, de naturaleza esencialmente no antagónicos, no obstante pueden ser serios entre fracciones distintas de la burocracia estatal, y entre éstas y "la clase dominante nacional e internacional", así como inclusive dentro de la última clase.

Sin embargo, su resumen final, que nos parece básicamente estático, ¿entra o no en contradicción con la idea anterior de que el ascenso del poder transnacional determina el concomitante debilitamiento del poder estatal? O sea, cuando dice que "los Estados nacionales ... representan ... un fuerte límite para la plena libertad de operación de las corporaciones multinacionales", ¿este "fuerte límite" es móvil en el tiempo? ¿Está en ascenso o descenso? La contestación podría ser importante para comprender dinámicamente la cuestión de "la base de la acumulación y reproducción" cuando el autor dice en el mismo resumen que "los Estados nacionales de los centros dominantes (y también los de los países periféricos) son la base de la acumulación y reproducción del capitalismo a nivel local y de la expansión internacional..." (dos Santos, p.68).

Ahora bien, el "fuerte límite" de dos Santos que frena a las transnacionales probablemente implica que el autor está pensando en un proceso de expansión transnacional que no se conduce a sus últimas consecuencias, desde el punto de vista de la tendencia a la concentración y centralización continuas y la asimilación territorial, aun dentro del periodo de la supervivencia capitalista. Bukharin, por supuesto, históricamente no pudo analizar el fenómeno de la expansión de las transnacionales, tal como las conocemos actualmente, pero si sustituimos su concepto del "trust capitalista nacional" por el "capitalismo monopólico del Estado" (al tomar en cuenta los cambios históricos del capital financiero versus el capital monopólico) vemos que este autor creía que "después de un largo periodo de áspera lucha entre los trusts

capitalistas nacionales ... sobrevendrá, en breve, el capitalismo mundial [que] se orientará hacia un trust capitalista nacional único por la absorción de los más débiles" (Bukjarin, pp.176-7), o sea, un capitalismo monopolístico del Superestado.

Sea como sea el resultado final de la expansión, todos están más o menos de acuerdo en que las compañías transnacionales "tienden a debilitar el manejo económico de los estados nacionales aun grandes tal como la Gran Bretaña". ¿Cuáles son las acciones debilitadoras de estas compañías gigantescas en los países donde operan, tanto en los desarrollados como en los subdesarrollados, mas sobre todo en los últimos? Barratt-Brown resume algunas en términos de una política global con facetas íntimamente interrelacionadas que llama "sinergia multinacional" de la empresa transnacional. Entre otras, estas características enumeradas por el autor son: "el movimiento de fondos para minimizar las pérdidas causadas por las fluctuaciones en las tasas de cambio, los precios de transferencia para minimizar los impuestos, el cambio de la localización de la producción para evitar los efectos de los conflictos laborales, la producción de los componentes en países a niveles de tecnología diferentes de acuerdo con las operaciones intensivas en mano de obra donde ésta es barata y con las operaciones intensivas en capital donde éste es barato. La orquestación de estos instrumentos justifica las operaciones de las transnacionales. La producción se puede distribuir según la estructura de los costos de los países diferentes y también según la estructura de sus 'riesgos'. Se pueden jerarquizar los países en cuanto son mercados para los productos diferentes de acuerdo con sus estándares de consumo, de tal manera que las posiciones monopolísticas de un producto o técnica nuevo puedan mantenerse. Los costos de transporte y el tamaño óptimo de la planta pueden equilibrarse en consecuencia con la demanda anticipada en cada área" (Barratt-Brown, p.228). Desde luego, este comportamiento de las multinacionales apunta hacia una mayor eficacia en el uso de sus recursos.

4. Multinacionales y transferencias de precios.

Sin embargo, es evidente que estas políticas "orquestadas" dependiendo de las necesidades y posibilidades de la transnacional dentro de un horizonte de tiempo relativamente largo, pueden implicar consecuencias serias para el país anfitrión cuyos intereses particulares no necesariamente coincidirán con los de la multinacional, independientemente de los vínculos orgánicos entre la burguesía internacional, la nacional y el estado con sus capas burocráticas distintas. Un ejemplo importante consiste en los llamados precios de transferencia. La posición de dos Santos sería bastante representativa de la opinión frecuentemente expresada en los países subdesarrollados y aun en los desarrollados donde operan las multinacionales extranjeras. Los precios artificiales establecidos para las compras de materias primas, bienes intermediarios y maquinaria por parte de la filial a la matriz o a otra filial, permiten inflar los costos y, por lo tanto, reducir las ganancias declaradas en el país donde opera la filial compradora, lo cual permite reducir el impuesto pagado al país anfitrión y asegurar una forma indirecta de "remesas de ganancias" (dos Santos, p.103). Desde luego, si hubiera un arancel elevado sobre la importación de estos bienes, la transnacional tendría que comparar el impuesto sobre la renta generada al no incluir el sobreprecio con el monto del pago al fisco debido al arancel si se calcula este gravamen con la aplicación del sobreprecio. Sin embargo, normalmente los aranceles aplicados a los bienes de capital son reducidos. Según Vernon, "los casos hasta ahora descubiertos no crean una base para suponer que existe un sesgo sistemático en favor de asignar las ganancias más elevadas a la matriz", por lo que se refiere a las empresas estadounidenses, aunque el autor señala claramente que algunos estudios con respecto a la industria automotriz encontraron que "el comportamiento de los precios pudiera interpretarse en el sentido de subestimar las ganancias de las plantas ensambladoras de las empresas de los E.U. en el extranjero".

Por otro lado, en un estudio sobre Colombia, se encontró una relación directa entre la aplicación estatal de limitaciones a la remesa de las ganancias y el nivel de los precios de los bienes intermedios que establecieron las filiales afectadas. Pese a lo anterior, Vernon afirma que "la cuestión del impuesto por sí sola no puede incentivar la remesa de las ganancias a los E.U., ya que, según las leyes fiscales de los E.U., éstas sólo causan gravámenes en aquel país cuando efectivamente se remiten como dividendos (Vernon, pp.137-8). No obstante esta afirmación, parece evidente que la diferencial de impuestos entre ambos países sí influye en su remisión o no. La otra duda consiste en si la remisión se clasificara como ganancias no distribuidas, o sea, si no se destinaran a los dividendos en los E.U. La última interrogación se podría formular de la siguiente manera: ¿No sería factible suponer que la transnacional dispusiera de mecanismos contables que permitieran encubrir el monto de las ganancias en ambos países?

Finalmente, conviene señalar un vínculo posible del cambio de la localización de la producción y el tema del proteccionismo. Por ejemplo, en caso de que el producto fabricado en el país perdiera competitividad con otra fuente, si el capital fuera nacional, normalmente se pediría un aumento de la protección para frenar la importación, pero no se dejaría de producir. Por el contrario, si el capital fuera transnacional, también podría exigir un aumento de la protección, pero la otra alternativa pudiera ser la de transferir el proceso productivo a otro país donde los costos fueran inferiores.

5. Multinacionales: Presión de Instituciones Financieras; el Estado y Clases, la Autonomía Relativa y la Posibilidad de Desarrollo. Las Posiciones Neoclásicas, Keynesianas y Marxistas. Una Crítica.

Sin lugar a dudas, la penetración de las multinacionales en los países subdesarrollados recibe un apoyo importante mediante la presión de instituciones internacionales, como el Banco Mundial, cuyas políticas de apertura al capital tienden a obtener concesiones impositivas y otros incentivos, reducciones de las restricciones asociadas con la balanza de pagos, etc. Esta presión, indudablemente, tiende a contribuir a la salida neta de divisas de las áreas menos desarrollados (1.5 mil millones de dólares por año entre 1960-68 sólo debido a las filiales norteamericanas), lo cual, según Vernon (p.172), le da cierta credibilidad a la tesis de la descapitalización, y más aún si las regalías y el efecto de los sobrepresios se añadieran. Sin embargo, en esencia Vernon agrega que el efecto positivo asociado a la sustitución de importaciones es mayor que el negativo causado por la salida de las ganancias, regalías y honorarios diversos, de tal manera que la influencia neta sobre la balanza de pagos no presenta pruebas contundentes ni en favor ni en contra de la tesis de la descapitalización. En resumen, según Vernon, las filiales de las multinacionales inciden en todos los renglones de la balanza de pagos; así que su conclusión es que no basta sumar y restar las entradas y salidas de capital.

Finalmente, se puede decir que el análisis de Vernon desconoce otra salida importante que no se detecta en la balanza de pagos: el intercambio desigual, aceptado por muchos autores, entre los cuales aparentemente se incluye a Galbraith, desde su punto de vista muy particular no marxista, y aun a Krugman.

Ya indicamos que en el capitalismo monopolístico del Estado, la relación de éste en el proceso de la acumulación del capital privado es fundamental. Por lo que se refiere a los países subdesarrollados dependientes -e inclusive los desarrollados- recordamos que varios autores señalaron el poder creciente de las empresas multinacionales en relación al Estado donde operan. Estas empresas y su poder creciente, junto con la presión de las instituciones financieras internacionales en los países pobres, no han conducido ni conducirán, según Barratt-Brown, a la desaparición de los estados nacionales ni, tampoco, han determinado que "las debilidades de los pequeños estados frente a tales empresas e instituciones sean

mayores que sus debilidades históricas con respecto a los poderes coloniales" (Barratt-Brown, p.273). Esta afirmación nos parece de importancia singular ya que implica que muchos de los Estados, aunque básicamente insertos en la dinámica de la internacionalización del capital y, por tanto, sujetos a las necesidades del capital internacional y las clases dominantes nacionales, habrán aumentado relativamente sus posibilidades de maniobra, o si se quiere, su autonomía relativa. Quiere decir que también, al menos en muchos países, se ha aumentado el poder del Estado como expresión no sólo de los intereses dominantes sino aun, en ciertas circunstancias, de la presión popular. De hecho, el capital monopólico internacional y asociado nacional necesitan un Estado dependiente fuerte, pero sería un error creer que éste se ha fortalecido en muchos países subdesarrollados exclusivamente para satisfacer los intereses de las multinacionales, así como las diversas instituciones financieras, mediante la aglutinación precaria de las clases nacionales. Aunque los "intereses fundamentalmente comunes" del capital internacional y los "dominadores dominados" nacionales predominan en los países dependientes, puede haber "conflictos entre esos intereses dominantes" (dos Santos, pp.308-9), conflictos que, a nuestro parecer, no sólo se dan entre estos grupos dominantes sino con (y entre) las capas distintas de la burocracia, mismas que reflejan intereses inclusive de las clases y grupos dominados. Es por eso que estamos de acuerdo en que "el concepto de compromiso o de combinación de los distintos intereses que componen la situación de dependencia es un elemento esencial para la elaboración de una teoría de la dependencia" (Ibid.) y que, además, el compromiso es dinámicamente cambiante.

El párrafo que sigue puede parecer anacrónico en muchos aspectos, sobre todo a la luz de la crisis de la deuda actual. Enrique Semo, al analizar la crisis del sistema económico internacional del capitalismo de los setentas y principios de los ochentas no sólo cree que los intereses encontrados entre las potencias imperialistas y las clases dominantes de "algunos de los países más avanzados del tercer mundo" son dignos de tomarse en cuenta sino que en estos países la nueva correlación de fuerzas permite "exigir una nueva relación". Según el autor, "las clases dominantes de esos países no se contentan ya con jugar un papel pasivo en el concierto mundial capitalista" (Semo, p.37). Estas ideas y otras de Semo, si lo interpretamos correctamente, no niegan la validez de la tesis de Bambirra en el sentido de que las "burguesías en la América Latina "al asociarse" como clase al capital extranjero, tuvieron que abdicar de sus proyectos de desarrollo nacional autónomo" (Bambirra, pp.64-5). Pero, no niegan tampoco la posibilidad de proyectos de cierto desarrollo nacional dependiente, con un grado relativamente más grande de autonomía vis-a-vis las potencias, en "algunos de los países más avanzados", por ejemplo, México y Brasil. Desde el ángulo del análisis de Semo, cuando Bambirra señala que "lo que queda a las burguesías es un margen relativo de maniobra frente al imperialismo, que tratan de utilizar dentro de sus estrechos límites" (Ibid.), lo importante reside en que "el margen relativo de maniobra" así como los "estrechos límites" no son estáticos ni para un país ni, en términos relativos, para el conjunto de países del "tercer mundo". La generalización fácil de Bambirra aparentemente excluye las excepciones importantes, en su afán de universalizar los conceptos de dependencia. Desde luego, de ninguna manera se deben subestimar las dificultades impuestas por "los estrechos límites" en cuanto a la posibilidad de maniobrar, no sólo por parte de la burguesía local sino por parte también del Estado en los países subdesarrollados. Actualmente, durante la crisis de la deuda y la reestructuración de la política económica hacia la apertura, la maniobra relativa de los países pobres se ha reducido notablemente, diría Bambirra.

Ahora bien, habíamos indicado mediante nuestra interpretación del pensamiento de Semo que la "simbiosis" (Penrose, 1968, p.251) de la internacionalización del capital vía las transnacionales con el Estado en los países subdesarrollados no niega la posibilidad de "cierto desarrollo dependiente" en algunos, en un grado que depende de las condiciones objetivas de cada formación social. Barratt-Brown llegó antes a la

misma conclusión al afirmar que "cierto desarrollo económico, pero dependiente" está implícito en la reorientación de la inversión predominante de la producción primaria a la manufactura. Esta conclusión aparentemente es contraria a la que llega la mayor parte de los "dependentistas" -no todos por cierto- para quienes tal admisión resulta prácticamente anatema. Sin embargo, para Barratt-Brown el problema estriba en la imposibilidad, dentro del "neocolonialismo", de acelerar de una manera importante este desarrollo ya que -y ésta es su definición del neocolonialismo- el capital internacional tiene por objetivo principal no la expansión de los mercados "sino la retención del proceso productivo en el marco capitalista" (p.284).

Vernon, el no-marxista, es, por otro lado, también cauteloso con respecto a que las multinacionales puedan contribuir a "cierto desarrollo", aunque está claro que no comulga con palabras como el "neocolonialismo", la explotación, el imperialismo, etc. "Las naciones en que estas empresas operan probablemente reciban una porción de los beneficios de los aumentos en la productividad que algunas de estas empresas generan" (Vernon, p.191). Después de afirmar, de nuevo, que aun el trabajador estadounidense posiblemente se beneficie de estas operaciones, expresa su noción de la dependencia como la que el "adversario" (el país extranjero) de la multinacional "siente" frente a las múltiples opciones que ésta tiene y él no tiene. También para Vernon existe la leve sugerencia de una pérdida de la soberanía del Estado en que opera la compañía multinacional. Esta reducción de la soberanía de los Estados, recordamos, es central en la tesis de Galbraith. Por otra parte, es justo señalar que su análisis rechaza el subjetivismo de Vernon ya que la disminución de la soberanía radica en la necesidad objetiva que tiene la estructura oligopólica de las grandes empresas de evolucionar hacia un "sistema de planeación" que conlleva "el acomodamiento del Estado a los propósitos y las necesidades de la tecnestructura corporativa" (Galbraith, p.172). En otras palabras, el Estado es el instrumento de las tecnestructuras corporativas. De paso, con esta interpretación de Galbraith, la posesión del capital pierde su papel determinante en un análisis clasista del Estado.

Y no sólo esto, sino que, según el autor, la corporación multinacional afecta por igual tanto a su propio Estado como a los que penetra desde afuera. A consecuencia de lo anterior, el concepto de la dependencia no puede discriminar entre países y, por lo tanto, deja de tener sentido como categoría en la presentación de Galbraith.

Robinson también considera a la compañía transnacional como fuente de perjuicios tanto en los países desarrollados como subdesarrollados pero, a diferencia de Galbraith, su lógica analítica no conduce a conclusiones que invalidan un concepto de la dependencia de los países subdesarrollados. Pese a que aceptaría, junto con la mayor parte de los Keyesianos, que teóricamente la acumulación del capital llegará en un futuro lejano a una situación de abundancia y que, por tanto, el poder de la multinacional, basado en la escasez del capital, desvanecerá, agrega en seguida que las operaciones y resultados de la multinacional tienen por objetivo precisamente mantener esta escasez por mecanismos distintos, entre los cuales se podría mencionar su dominio de la tecnología innovadora. Es esto lo que "resta a los nuevos gobiernos nacionales la independencia que formalmente adquirieron al establecerse" (Robinson, 1970a, p.109). No obstante esta dependencia patente, Robinson acepta que el desarrollo económico capitalista seguirá adelante, aunque será extremadamente lento debido al rápido crecimiento de la población en los países subdesarrollados.

El punto de vista neoclásico de las corporaciones gigantescas es esencialmente favorable, en el sentido de considerarlas como básicamente positivas, en cuanto a su interés internacionalista para extender los procesos de producción y de mercado racionalmente. En este concepto neoclásico no hay lugar, por tanto, para la conceptualización del imperialismo ni, en consecuencia, de la dependencia. Si bien es cierto que reconocen la acción de los grupos de presión sobre el gobierno, por ejemplo, los de ciertos sectores económicos que tienen interés en mantener la

estructura proteccionista, los neoclásicos conceptualizan al Estado como un organismo no orgánicamente vinculado a los intereses de las fracciones hegemónicas del gran capital, de manera que, para ellos, el desmantelamiento del mercantilismo moderno y el avance hacia la eficiencia racional del libre comercio es cuestión de una labor de convencimiento y de penetración de los economistas neoclásicos liberales en estos organismos. El resultado que se pretende de la liberalización consistiría en el libre movimiento de los recursos, tasas de cambio flotantes y la "terminación de la protección de la agricultura y de otras industrias intensivas en mano de obra en los países ricos". Las instituciones internacionales deberían enfocar sus políticas hacia esas metas para impedir que se invierta donde no sea redituable y que se protejan las industrias que no son viables en los países en vías de desarrollo (Johnson, 1968, pp.10-12, 46-48, 94-100, 130; Hicks, 1969, pp.164-6, citado por Barratt-Brown, p.308).

Desde esta perspectiva de la multinacional progresista, la hostilidad manifestada por sectores de la clase obrera en los países ricos y ciertas capas sociales de los países subdesarrollados sería meramente irracional y, por tanto, la lógica de los neoclásicos los conduciría a tachar esta posición como reaccionaria.

Por lo que se refiere al futuro de las empresas multinacionales, nos parece que el pensador heterodoxo Vernon mantiene una posición más o menos intermedia entre los neoclásicos y la mayor parte de los Keynesianos. Si bien es cierto que tuviera sus razones para dudar de los supuestos beneficios productivos de éstas tanto para los obreros de los países ricos como para los países menos desarrollados en términos generales, para este autor la expansión de las transnacionales es objetivamente inevitable ya que las "ventajas" de la gran empresa y su manejo más fácil y eficiente se deben, entre otras causas, a "la disminución relativa de los costos de comunicación y transporte", disminución que a su vez tiene sus raíces en la revolución tecnológica.

Sin embargo, la relación de las multinacionales vis-a-vis el país anfitrión menos desarrollado, según Vernon, dependerá esencialmente del sector productivo de que se trate.

En cuanto a las materias primas, Vernon concluye que el nivel del reparto de las ganancias radica en "la posición de regateo" de los gobiernos anfitriones y que su presión sobre las transnacionales tiende a ascender. La posición de poder de estas compañías en el sector manufacturero depende básicamente, en el análisis del autor, de su tesis del "ciclo del producto". Mientras más sofisticado el paquete tecnológico, mayor la magnitud del capital y/o la dificultad de acceso a los mercados, mayor fuerza relativa tendrá la transnacional.

Aunque, de acuerdo con esta tesis, "la élite burocrática del Estado" (no se diferencia entre fracciones, ni en función con su relación al capital) y "la élite empresarial local" pueden presionar para que esta última se apodere progresivamente de los recursos técnicos y productivos más asimilables, el autor está claro al afirmar que "no hay nada que impida que las multinacionales continúen haciendo lo que han hecho con éxito en el pasado -agregar nuevas actividades de creciente complejidad aun cuando se deshagan de las viejas" (Vernon, pp.251-6). En esta apreciación, Vernon está en esencia de acuerdo con Robinson en el sentido de que la fuerza de la transnacional frente a los Estados de los países pobres descansa en el dominio de la innovación tecnológica constante y, desde este punto de vista, en el mantenimiento de la "escasez del capital" orgánicamente asociado a dicha innovación. Es aquí en la cuestión del dominio tecnológico donde Vernon, pese a su visión subjetiva de la dependencia, introduce un elemento objetivo. Sin embargo, su misma tesis del ciclo del producto necesariamente implica a la larga el crecimiento y fortalecimiento de "la élite empresarial local", que relativamente va independizándose de las multinacionales, no en los sectores de punta sino en los que éstas van dejando.

En los sectores de punta y otras de índole estratégica, la "sensación" de dependencia y de carencia de "control" puede conducir a la formación de inversiones mixtas (joint ventures), con el surgimiento de una "élite asociada". Esta, a su vez, se

encuentra en una posición precaria debida a su relación conflictiva que gira entre su lealtad al capital internacional y a sus intereses "nacionalistas". Desde el fuero de las universidades se encuentra otro producto del desarrollo capitalista moderno -la "élite intelectual"- cuya posición de francotirador permanente obedece a la amenaza que siente en contra de este fuero y que procede de las otras dos élites mencionadas (la de la burocracia estatal y empresarial) así como de las transnacionales. Y ahí, el análisis de "clase" de Vernon, para quien las "élites" cobran vida a través de sus funciones específicas y las masas populares brillan por su ausencia, estando aparentemente en un limbo socio-político y aun productivo.

CAPITULO VI

EL PROTECCIONISMO VERSUS EL LIBRECAMBIO: LAS DIVERSAS ESCUELAS

EN EL DEBATE Y ALGUNAS OBSERVACIONES HISTORICAS

Introducción.

El presente capítulo se centra en una discusión general del debate del proteccionismo versus el librecambio en el marco de las diversas escuelas de pensamiento que han tomado parte en el debate así como en un relato somero de la evolución histórica del libre comercio y la protección en los países capitalistas. No pretendemos que el capítulo sea un estudio exhaustivo, empezando con los mismos mercantilistas, sino que a manera de un primer acercamiento se confronten las posiciones sólo de los clásicos, neoclásicos, marxistas y keynesianos, confrontación que tiene especial relevancia en el proceso histórico del desarrollo capitalista a nivel mundial. En un capítulo posterior se presenta la posición neoclásica con mucho más precisión y detalles, dada la importancia actual de esta escuela de pensamiento.

Por otra parte, nos parece importante este estudio teórico-histórico ya que estamos convencidos de que el análisis crítico del sistema proteccionista de un país dependiente subdesarrollado específico, digamos el caso de México, tiene el riesgo de llevar a conclusiones equivocadas si no se vincula con el desarrollo de las fuerzas productivas al nivel mundial y las políticas comerciales que las formaciones sociales hegemónicas han puesto en práctica históricamente para facilitar dicho desarrollo.

El Punto de Vista Clásico y Neoclásico.

La esencia de la escuela clásica reside en su supuesto de la existencia de una economía competitiva, aunque, desde luego, en sus análisis concretos sus representantes consideran que sólo es un ideal para el cual se debe luchar. Al extender este supuesto a la arena internacional, la teoría del libre comercio, en la visión de la escuela clásica, conduce a los beneficios mutuos hechos explícitos en la doctrina de las ventajas naturales de Smith y las comparativas de Ricardo. En el mundo estático de Ricardo se supone, además, que no existe la movilidad internacional ni de la mano de obra ni de los capitales, a diferencia del interior de cada país, donde la movilidad de los factores es perfecta, asegurándose, por tanto, su pleno empleo (véase Ricardo, cap. VII). Esto implica que cada país -igual que cada individuo- al buscar maximizar su beneficio, se especializará en la producción de aquellos bienes para los cuales goza de las ventajas comparativas mayores, ya que - recordemos- el intercambio de las mercancías se supone libre. ¿En qué consiste el concepto de maximizar el beneficio de cada país? Los clásicos lo entienden en el sentido de obtener -vía el libre comercio- la cantidad máxima de valores de uso en el mundo entero.

No se refiere a este beneficio en términos de horas de trabajo, ya que, para Ricardo, en las condiciones estáticas de su modelo, el valor de los productos y servicios generados en un país no se altera inmediatamente con el comercio internacional.

Si bien es cierto que el tenor general de "Los Principios de Economía Política y los Impuestos" de Ricardo contempla la acumulación a largo plazo, nosotros creemos que la obra en realidad contiene dos niveles de análisis, uno estático a corto plazo con cambios instantáneos y otro dinámico a largo plazo. Desde esta perspectiva, la inmovilidad del capital y de la mano de obra serán fenómenos correspondientes al nivel estático de análisis. Aun más claramente enmarcada dentro del nivel estático estaría la primera frase de Ricardo en su capítulo VII, Sobre el Comercio: "Ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor que

posee un país, aun cuando contribuirá en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes." En realidad, es en su capítulo VII donde vemos con bastante frecuencia la confusión entre el análisis a corto plazo y el subyacente a largo plazo.

Inclusive, con la introducción de cambios tecnológicos en la producción de un bien en un país, digamos Inglaterra, que antes del cambio lo importaba de Francia, se podría llegar a una situación tal que el intercambio de Y producido en Inglaterra por X de Francia cesara, pero que Francia, para seguir recibiendo Y, tendría que exportar el equivalente del valor en oro. Esta situación seguiría hasta que los precios relativos entre los dos países -a consecuencia de la entrada de oro en Inglaterra y su salida de Francia- vuelvan a favorecer a Francia, al menos para uno o varios productos, momento en que, de nuevo, se empezaría el intercambio de bienes diferentes del oro, digamos el mismo Y de Inglaterra por Z de Francia.

Lo importante del modelo clásico en su nivel estático es, primero, el supuesto de los cambios a corto plazo; segundo, supone la vigencia de la competencia y, por tanto, también del libre cambio y, tercero, a consecuencia de estos dos supuestos, se produce la masa máxima de valores de uso mundialmente sin que se altere inmediatamente el monto del valor real de cada país con el comercio. Esto implica, en el modelo estático a corto plazo, que la población permanece constante. Como corolario, si bien es cierto que los movimientos del oro hacen desviar "los precios naturales" de las mercancías de sus valores reales, estas desviaciones en el modelo clásico, resultan transitorias ya que, a consecuencia del flujo del oro, se tiende a un nuevo equilibrio en que los precios naturales se igualan a sus valores reales y los bienes se comercian vía el mecanismo del intercambio de letras. En pocas palabras, las modificaciones transitorias de los flujos de oro generan las condiciones para que la ley de las ventajas comparativas vuelva a su cauce normal de la comercialización de los bienes.

Se ve, en esta visión clásica, que el libre comercio y la competencia vienen siendo una condición necesaria para la optimización del crecimiento económico y, como señalan los clásicos, también para las innovaciones técnicas, aunque, según ellos, en el trasfondo operan dos variables exógenas claves: el crecimiento de la población y los avances en la ciencia pura. Aquí es donde se entra en el segundo nivel de análisis, o sea, el dinámico a largo plazo.

Por otro lado, la vigencia de la ley de las ventajas comparativas, firmemente asentada sobre las bases de la competencia y el libre comercio, determina la división internacional del trabajo y, vía el crecimiento económico (que a corto plazo es equivalente a la maximización de los valores de uso), se ensancha el mercado.

Este mecanismo encadenado, de acuerdo con los clásicos -y, en esta escuela podemos ya agrupar a los neoclásicos- explica la industrialización de Inglaterra y permitirá el crecimiento del resto del mundo, a menos que un país específico careciera de recursos adecuados.

Desde luego, de acuerdo con los clásicos y neoclásicos la *bête noire* para el desarrollo y una de las causas eventuales del estancamiento sería la existencia de barreras diversas al libre comercio. Puesto que uno de los supuestos claves del modelo clásico es el de la competencia, es evidente que una de las barreras, entre otras, que obstaculiza el crecimiento consiste en los monopolios. La posición neoclásica respecto a la competencia imperfecta y el comercio es más compleja. La dejaremos para el capítulo que analiza esta combinación.

Para Ricardo, otro obstáculo a la maximización mundial de los valores de uso tiene su origen en la explotación de las colonias por la metrópoli. Aunque este autor no usa la palabra "explotación", señala claramente que el comercio colonial puede arrojar ventajas para la metrópoli y pérdidas relativas para la colonia, no en términos de una transferencia de valor real, sino porque la colonia no necesariamente obtendrá

el máximo posible de valores de uso al verse obligada a comerciar exclusivamente con la metrópoli.

Hicks, el neoclásico, sin embargo, resta importancia al establecimiento de las colonias por la fuerza, ya que, para él, esto "no implica que la colonia después de su establecimiento constituye una excepción al principio de la ventaja mutua", aunque acota esta afirmación al añadir "... en tanto que el comercio es voluntario..." (Hicks, 1960, pp.44 y 51). Por supuesto, la estructura del comercio colonial nunca se ha desarrollado voluntariamente y, como parte de esta estructura, la dirección del comercio normalmente se limita a la relación metrópoli-colonia, o sea, ésta tampoco es voluntaria.

Por lo que se refiere a los orígenes del proteccionismo, Schumpeter los sitúa en los intereses mercantilistas de las monarquías. Para él, su supervivencia en la época del capitalismo -junto con el militarismo, el nacionalismo, los monopolios comerciales e inclusive la extensión del colonialismo a fines del siglo XIX- obedece a la persistencia de esta influencia atávica, todavía en la mentalidad de la burguesía metropolitana. La implicación, de nuevo, aparentemente apunta hacia una concientización del gobierno y de la burguesía en lo que concierne a su verdadero interés: la liberalización y el desmantelamiento de los monopolios. Esta concientización sería ayudada mediante la presión de los consumidores esquilimados por los sobrepuestos resultantes de la protección y los monopolios y mediante las colonias frenadas por las mismas razones, ya que, Schumpeter reconoce que "los países que funcionan de acuerdo con un papel monopólico vis-a-vis sus colonias" en favor de ciertos grupos nacionales, lo hacen debido a intereses económicos objetivos (Schumpeter, 1955, p.84). En esta última apreciación, Schumpeter, el neoclásico, está de acuerdo con Robinson, la keynesiana, para quien estos intereses económicos monopólicos implican no sólo que se produce menos a un precio mayor, sino que los términos de intercambio de precios resultantes entre la metrópoli y la colonia arrojan una sobreganancia para aquélla.

La influencia atávica del mercantilismo sobre la burguesía -una especie de instrumentalismo subjetivo y arcaico al revés- así como sobre la extensión del colonialismo, si es que interpretamos bien a Schumpeter, fue retomada por Hicks, especialmente por lo que se refiere a la reacción de las ex-colonias al dominio de las metrópolis.

Para este autor, la reacción fue de índole subjetiva en el sentido del nacionalismo exacerbado que condujo a sistemas de protección contrarios a su interés verdadero del desarrollo, o sea, para el autor, uno de los obstáculos a su desarrollo es precisamente su estructura proteccionista.

Diremos más al respecto posteriormente. Únicamente cabe adelantar que no sólo las apreciaciones de Schumpeter y Hicks entran en pugna con la posición marxista sino que, a diferencia de ellos, los marxistas ven en los capitales competitivos la raíz de la acumulación monopólica, la que, a su vez, condujo al imperialismo, a la extensión de las colonias y, en cierta etapa, aun a la intensificación del proteccionismo. Esto, también, lo veremos con más profundidad, aunque conviene aclarar desde ahora que dijimos "en cierta etapa" con respecto a la intensificación de la protección ya que, conforme avanza el proceso de la transnacionalización de los procesos de producción, las mismas transnacionales rebasan los intereses estrechos del proteccionismo nacional, tal como se ven en los trabajos de la Comisión Trilateral.

Hicks admite que la puesta en práctica del libre cambio puede tener el efecto a corto plazo de aumentar el desempleo en un país y el empleo en otro, como resultado de la acumulación de capital. Para ejemplificarlo, cita al caso de la India y la destrucción de su industria textil frente a la mecanización de la misma rama en Inglaterra. Sin embargo, parece claro que, para el autor, el desempleo transitorio en algunos países causado por el desmantelamiento del proteccionismo se contrarrestará, al desaparecer las industrias de altos costos protegidos por el paraguas de la protección y al establecerse empresas tanto nacionales como extranjeras, que se

orientan a las actividades de mayor ventaja comparativa. Desde este punto de vista, el proteccionismo y la hostilidad al capital internacional constituyen obstáculos al desarrollo, no solo de la economía mundial, sino también de los países pobres particulares que los institucionalizan (Hicks, 1969, pp.165-6).

De nuevo, vemos en esta visión neoclásica liberal de Hicks la creencia de que los beneficios generados mediante el libre comercio mundial se distribuyen más o menos equitativamente entre los países a la larga.

El Punto de Vista Keynesiano y La Diferencia Respecto a los Clásicos y Neoclásicos.

A diferencia de la escuela clásica, para la cual los monopolios son distorsiones atávicas heredadas de un pasado mercantilista, los keynesianos los ven como partes estructuralmente integrales del capitalismo y, por lo tanto, rechazan desde un principio el supuesto clásico liberal de la competencia perfecta. Por otro lado, ya que la tendencia normal del sistema es hacia el estancamiento debido a la recurrencia de una insuficiencia de la inversión frente al ahorro, la eliminación de las restricciones al comercio no conduce automáticamente a un aumento en la inversión, como piensan los clásicos. O sea, desde este punto de vista, no son estas restricciones, manifiestas en sus formas diversas, las que constituyen el gran obstáculo al crecimiento, sino que es la tendencia al estancamiento que conduce tanto al subconsumo como a los incentivos débiles para la inversión. Es por eso, también, que un mayor grado de competencia "no necesariamente aumenta la demanda" ya que "la demanda efectiva" se encuentra directamente vinculada a la inversión realizada. Inclusive, "el empleo puede caer proporcionalmente más de lo que crece como resultado de la innovación y la competencia acentuada" (Barratt-Brown, pp.39-41).

En tanto que los neoclásicos como Hicks consideran que los términos de intercambio entre países se sujetan exclusivamente a "la ley de la demanda y la oferta", los keynesianos, apoyándose en la escuela neoricardiana, concluyen que es el poder de regateo de cada país que los determina en última instancia y, por tanto, que origina la diferenciación de las ganancias y los salarios entre países distintos. Esta conclusión se desprende directamente de la teoría neoricardiana del capital, tal como la desarrolla Sraffa y otros miembros de la escuela (v.gr., Joan Robinson). En esencia, "si los precios de los distintos bienes no son independientes de las tasas de ganancia, entonces tanto los precios como la distribución del ingreso serán el resultado a la larga del poder de regateo de los sindicatos y los patrones" (Barratt-Brown, p.44).

Este análisis keynesiano tiene implicaciones importantes para su visión del imperialismo. Ya que "la distribución del ingreso entre ... las naciones se explica como el resultado de no sólo la competencia económica, sino también de [su] poder político y militar" (Ibid.), la lógica misma de esta escuela la lleva a la conclusión de que no necesariamente se puede esperar una relación pacífica entre los países y, por tanto, a diferencia de los neoclásicos, las guerras y el colonialismo no tendrán su explicación en herencias precapitalistas. Todo lo contrario, entre los incentivos para la inversión, el papel importante de la apertura de tierras coloniales, y su relación orgánica con el poder político y militar, son factores esenciales para explicar el crecimiento de Europa -y, en particular, Inglaterra- a lo largo del siglo XIX. Dentro de este cuadro de poder político, económico y militar, la protección de los mercados metropolitanos y coloniales así como los términos de intercambio favorables a la metrópoli son expresiones naturales.

Recordemos que, para los neoclásicos, la división internacional del trabajo es el resultado de la vigencia de la ley de las ventajas comparativas vía el libre comercio, de manera que la especialización mundial es natural y mutuamente benéfica a la larga para las naciones incorporadas al sistema capitalista. De acuerdo con este punto de

vista, si un país estuviera dotado de recursos naturales adecuados, su estado de retraso se debería en parte a que no liberalizó su comercio y el flujo de capital.

El hecho, sin embargo, parece ser que todos los países industrializados -y los que actualmente se están industrializando- lo realizaron, al menos inicialmente, mediante la protección ofrecida a sus industrias infantiles. Inclusive Inglaterra recurría a la protección de su industria textil naciente en su comercio con la India antes de que el abatamiento de los costos mediante la mecanización permitiera destruir completamente el sistema manufacturero de textiles hindú dentro de un régimen de libre comercio. Una vez terminada la destrucción de la industria casera de este país, la inundación de textiles ingleses baratos pronto encontró sus límites en la carencia de poder adquisitivo en el subcontinente. O sea, para que los industriales pudieran seguir impulsando el crecimiento de su rama, en lugar de la declinación que empezaban a resentir, tenían que dar a los hindúes la posibilidad de reciprocitar en el comercio con sus propios productos. Esto, según Marx, sería la razón por la cual los industriales británicos, después de haber afianzado su supremacía tecnológica, comenzaban, primero, la batalla en contra de la East India Company y, segundo, establecían las bases para la nueva división de trabajo entre la India y la Gran Bretaña, la producción del algodón y otras materias primas a cambio de manufacturas inglesas. Vemos claramente, entonces, que la posición marxista es diametralmente opuesta a la neoclásica. Para ésta, la liberalización del comercio constituiría el estímulo al crecimiento mutuo de todos los países. Para aquélla, la resultante división del trabajo, ajustada a las necesidades de los centros principales de la industria moderna, sería un desestímulo al crecimiento del país colonizado, o sea, un empujón hacia el subdesarrollo.

Los neoclásicos gustan de señalar a algunos de los países de inmigrantes europeos, colonias o no, que se desarrollaron, según ellos, con base en el librecomercio con el taller del mundo, Inglaterra. Tal sería el caso de los Estados Unidos, que bajo esta luz, podía eventualmente erigir sus industrias con la maquinaria inglesa, obtenida a cambio de materias primas. Si bien es cierto que en una etapa antes de la Guerra Civil estadounidense, el libre comercio estimulaba las exportaciones de ambos países, los neoclásicos suelen olvidar que el conflicto entre el Sur librecambista y los intereses proteccionistas de la industria incipiente del Norte, aunque no la razón principal de la guerra, era una de las causas. El dinamismo industrial de los Estados Unidos, aunque ciertamente tenía sus raíces en el largo período antebélico, despegó en serio con la victoria del Norte y la conversión del país unificado a la política proteccionista. Es, paralelamente, lo que se pudiera designar como el partagueas entre el capitalismo competitivo norteamericano y la ascendencia del capital monopólico en este país.

Por otro lado, los neoclásicos frecuentemente olvidan que las relaciones comerciales del siglo pasado, establecidas sobre la base del binomio de las materias primas producidas en los países atrasados y las manufacturas en las metrópolis, en parte han determinado históricamente la dotación restringida de los recursos -materiales y humanos- así como de los tecnológicos utilizados en la periferia. De esta manera, la liberalización del comercio puede dificultar la transición de una forma de la división del trabajo a otra en que un país especializado históricamente en la producción de unas cuantas materias primas comience a levantar una planta industrial capaz de competir en los mercados mundiales. La implicación obvia es que muchos países subdesarrollados prefirieron protegerse tras las barreras arancelarias y de otra índole, pese a los costos y distorsiones involucrados, ya que "las ventajas de la industrialización para cualquier país fueron, y son, no sólo la posibilidad de la diversificación, para no tener que depender de los vaivenes de los precios mundiales de uno o dos cultivos o minerales y, de las posiciones monopólicas establecidas por los industriales en el mercado mundial, sino también el incremento general en la

productividad que se obtiene de la mecanización industrial" (Barratt-Brown, pp.99-100).

Indudablemente, tal como lo afirmó Nurkse, el comercio exterior fue "la máquina de crecimiento" de Inglaterra, en su sucesión de mercados distintos que se desarrollaban y luego declinaban. Casi invariablemente el proceso tomaba la forma del desplazamiento de la industria local más rudimentaria al saturar el mercado con los productos metálicos y, en particular, los textiles ingleses más baratos. En el caso de sus colonias y neocolonias, el resultado frecuentemente fue el de frenar la industrialización. Los únicos países que se aprovecharon de la apertura del comercio exterior para industrializarse con el tiempo fueron los que gozaban de una independencia política significativa y éstos, sin excepción, se escudaron tras las barreras proteccionistas.

Tal como habíamos recalado en la introducción de este apartado, conviene reseñar el desarrollo histórico de las orientaciones librecambistas y proteccionistas dentro del contexto global del crecimiento de las fuerzas productivas asociadas al modo de producción capitalista.

Un Análisis Histórico, Siglo XIX. (Hilferding, Bukjarin, Sweezy, Mandel, Semmel, Barratt-Brown y Otros).

En el período correspondiente al capitalismo competitivo -a grosso modo, las primeras siete décadas del siglo XIX- la política comercial y las formaciones sociales diferentes se constituyeron en dos polos. Por un lado, la industrialización avanzada de Inglaterra sin rivales, cuyos intereses se favorecieron con una política de libre comercio y, por otro, el resto de los países capitalistas más o menos independientes, relativamente atrasados en términos económicos, que tuvieron que adoptar una política de "protección limitada", frecuentemente en oposición a poderosos intereses agrícolas librecambistas (Sweezy, pp.294-8). En parte, estos grupos influyeron para que los niveles arancelarios fueran limitados y, en parte, la misma debilidad inicial de las industrias locales implicó que no se pudo frenar completamente la importación de muchos bienes.

Si bien es cierto que al final del siglo XVIII la industria Británica gozaba de un "monopolio de productividad" (Mandel, T.II, p.68), especialmente en los sectores de punta -el textil, el minero y el metalúrgico- para poder elevar aun más su tasa de ganancia y acelerar la acumulación, los industriales tenían que buscar la manera de aumentar, por un lado, la tasa de plusvalía y, por otro, abaratar el costo de los medios de producción materiales. Ya que "... el precio de los granos constituía el elemento más importante en el precio de la mano de obra..." (Hilferding, El Capital Financiero), el interés de la clase capitalista inglesa de reducir el último precio la puso en conflicto directo con la clase terrateniente, cuya hegemonía política se reflejaba en la vigencia de primas a la exportación de granos y aranceles aplicados contra su importación y, vía este mecanismo, en los inflados precios interiores, los que resultaban aun más presionados por la creciente población trabajadora de las ciudades industriales y - según Ricardo- en el fondo también por la necesidad de ocupar tierras cada vez menos productivas.

Tras bambalinas, sin embargo, los capitalistas Británicos sabían que la mejor manera para asegurar su monopolio industrial mundial era por medio del libre comercio, el que conduciría (y mantendría después) a una nueva división internacional del trabajo, supuestamente benéfica para todos. Esta visión, desde luego, tuvo su respaldo magistral en Ricardo, quien la sintetizó verbalmente de la siguiente manera. "Si los alimentos y otros productos de la tierra pudieran proveerse del extranjero a cambio de las manufacturas ... resultaría difícil decir dónde se encontraría el límite en que cesara la acumulación de la riqueza y la reutilizabilidad de su empleo" (Ricardo, citado en Barratt-Brown, pp.103-5).

A tal grado creían los industriales Manchesterianos en la superioridad de la competitividad británica que incluso sus representantes en la **House of Commons** durante los debates de 1846 sobre la necesidad del colonialismo podían enaltecer el libre comercio diciendo que "es el principio benéfico por medio del cual las naciones extranjeras se convertirían en nuestras colonias valiosas sin imponernos la responsabilidad de gobernarlos" (Semmel, 1970, p. 155, citado en Barratt-Brown).

Este año marcó precisamente la culminación exitosa de los industriales librecambistas en su larga lucha con los terratenientes. Estos, por consiguiente, perdieron una buena parte del poder político que les quedaba. Conviene recalcar que esta lucha y su resultado se repiten en múltiples países al iniciar seriamente su proceso de industrialización capitalista.

Cabe agregar que el imperialismo sin colonias, pero bajo la égida del monopolio productivo británico y el librecambio, nunca cuajó, ya que es precisamente durante las décadas del siglo XIX antes de 1870 cuando se abrían al paso capitalista vastas áreas de las Américas, África, Australia y aun de la India, fenómeno histórico que Semmel conceptualiza como la era del "imperialismo británico de libre comercio".

En realidad, la historia nos ha enseñado una verdad de primera importancia, la que inclusive ha sido articulada por algunos de los neoclásicos. Marshall, por ejemplo, afirmó cándidamente que sólo aquéllos que estuvieran en condiciones seguras de beneficiarse del libre comercio creyeron en él.

Por cierto, List y Carey, los voceros intelectuales de Alemania y los Estados Unidos de América, rechazaron vehementemente el libre comercio para estos países y, por deducción lógica, para cualquier país atrasado en su industrialización que tiene relaciones comerciales con otro industrializado. Sin embargo, al argumentar estos autores en favor de los "aranceles educativos" transicionales, la protección a "las industrias infantiles" sólo debía permanecer hasta que se hicieran competitivas con la industria inglesa" (Sweezy, p.296; Hilferding, p.341).

Ahora bien, ¿cómo apoyaban los industriales incipientes sus argumentos en favor de los "aranceles educativos" para estos dos países atrasados en su época? Aunque con ciertas reservas que veremos en el capítulo sobre el análisis neoclásico del librecambio versus el proteccionismo, muchos estudiosos dirían que hasta cierto punto aún son vigentes las palabras de Hilferding al respecto cuando afirma que "había que vencer las dificultades iniciales, dominar todos los obstáculos que llevaban consigo la falta de obreros especializados, directores técnicos e ingenieros; vencer el retraso de la técnica, crear la organización comercial, fomentar el desarrollo del crédito y acelerar la proletarianización mediante la destrucción de la artesanía y la disolución de la vieja economía campesina; en una palabra: crear lo que constituía el fundamento de la ventaja inglesa" (Op Cit., p.340).

Para los efectos de un análisis actual del proteccionismo en los países subdesarrollados, es incuestionable que la referencia de Hilferding con respecto a la "disolución de la vieja economía campesina", en parte acelerada por el proteccionismo a la industria, cobra una gran importancia. Estamos convencidos de que esto ha sido la realidad de México (ten Kate, Wallace et al, varios capítulos). La transferencia del excedente del sector primario al sector industrial (la que en el fondo viene siendo otro aspecto importante del intercambio desigual regional y sectorial) por motivo del sistema proteccionista mexicano, es una prueba fehaciente del elevado costo que ha pagado el campo en aras de la industrialización capitalista del país.

Por otro lado, Hilferding de ninguna manera desconoce el impuesto indirecto cobrado a los consumidores nacionales debido al arancel. En el caso de las importaciones para cubrir déficits en la demanda nacional, desde luego, el monto cobrado va al fisco; el sobreprecio de las mercancías producidas y vendidas domésticamente va directamente al industrial.

Ya indicamos en páginas anteriores que la protección norteamericana se acentuó de manera importante cuando el Norte triunfó sobre el Sur en 1865, triunfo

que significó la derrota de las fuerzas principales del libre comercio, la gran agricultura comercial esclavista, por parte de la pujante burguesía industrial nortea. Antes, el equilibrio de estas dos fuerzas contrapuestas determinó un nivel arancelario que más bien tenía efectos fiscales que proteccionistas. Conviene recalcar que la victoria de los intereses proteccionistas se plasmó en un creciente nivel arancelario justamente cuando el mismo fenómeno despuntaba en una serie de países europeos, lo cual, lejos de ser por mera casualidad, obedecía al desarrollo de sus fuerzas productivas en la industria aún relativamente incipiente y que, por tanto, eran incapaces de enfrentar la competencia inglesa.

Este proceso, que fortalecía a la burguesía industrial nativa de estos países y, de esta manera, les permitió enfrentarse al poder económico y político de sus propias clases terratenientes libremercantistas, recibió un enorme estímulo, en el caso de Italia y Alemania, con la unificación de principados y estados semiautónomos en los países modernos que conocemos actualmente.

La unificación de Alemania, en particular, destruyó el sistema de gravámenes interiores al comercio, lo que determinó la conversión de los terratenientes libremercantistas en defensores de los intereses proteccionistas de la industria, especialmente la pesada, al ampliarse extraordinariamente el mercado interior para los productos agrícolas.

Por otro lado, el capital bancario, integrado orgánicamente con el capital industrial en lo que Hilferding llama el capital financiero, estaba, desde un principio, en favor de la política proteccionista. Es más, según Hilferding, (Op Cit., p.342), "la victoria del arancel proteccionista en 1879 significó el comienzo de un cambio en la función del arancel proteccionista, al convertirse poco a poco de un arancel educativo en un arancel proteccionista de los carteles", o sea, para este autor, "no hay duda de que la exclusión de la competencia extranjera fomentó extraordinariamente la formación de carteles", sobre todo en los sectores productores de medios de producción.

Cabe añadir que la evidencia para el caso de México apunta en la misma dirección que señaló Hilferding para Alemania y los Estados Unidos hace más de ochenta años. Los altos niveles de protección estimulaban enormemente la concentración y la centralización de los capitales, es decir, fomentaban la monopolización del sector industrial.

Sin embargo, a diferencia de estos dos países donde se estimuló el capital básicamente nativo, parece claro que México, país subdesarrollado y dependiente en la época transnacional, si bien es cierto que pudo instrumentar una política proteccionista debido a su autonomía relativa, tendía a favorecer al gran capital internacional en los sectores de punta de tecnología moderna, fundamentalmente en los sectores de bienes de consumo duraderos y de capital (ten Kate, et al, Cap. IV de A. Waarts). Indudablemente, el gran capital nacional, asociado o no, también se benefició de la protección, pero básicamente en los sectores de productos menos sofisticados técnicamente, de manera particular, los bienes de consumo no duraderos. Dentro de este cuadro general, los pequeños y medianos capitales industriales operan en los intersticios del sistema. O bien sirven como empresas alimentadoras al gran capital o se encuentran dentro de la producción de bienes y servicios más bien de naturaleza artesanal. Dependiendo de la naturaleza de su producción, o sea, del sector en que realizan su proceso productivo, se beneficiaban o se perjudicaban a través de la influencia general del sistema de protección.

Con esto, no queremos insinuar que el gran capital se beneficia menos con el libre comercio. Sólo apuntamos, junto con Hilferding y nuestros propios hallazgos en el caso de México, que en la etapa inicial de la capitalización industrial intensiva de un país, la protección estimula la monopolización, sea del capital nacional, sea del gran capital internacional en la etapa transnacional. Sin embargo, y de nuevo citamos a Hilferding (Op Cit., p.341), "[la] política arancelaria, concebida para favorecer el

desarrollo del capitalismo, está destinado a convertirse en el máximo obstáculo para la evolución posterior del capitalismo, una vez que éste se ha desarrollado". Esta afirmación de Hilferding nos parece central para comprender la posición actual del gran capital transnacional, expresada claramente por medio de la Trilateral. En el caso de México tal como lo vemos en el capítulo VIII dedicado al Estado y al debate del proteccionismo-librecambismo a raíz de la crisis de 1976, esta posición del gran capital internacional y el nacional asociado se reflejó en la orientación de la CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales) hacia el GATT. ¿Cuál es el razonamiento de Hilferding atrás de esta afirmación? Según el autor, una vez que el "arancel educativo" haya permitido el desarrollo de la industria local suficientemente para satisfacer las necesidades del país y "capacitarse para la exportación", el proteccionismo se convierte de una ventaja en un obstáculo. "Las necesidades del país" no deben entenderse en sentido absoluto sino desde el punto de vista de una demanda manifestada en un mercado restringido por la acentuada desigualdad en la distribución del ingreso.

En esta nueva etapa, el proteccionismo, "al inducir a naciones extranjeras a adoptar medidas semejantes" (Hilferding, p.344), puede obstaculizar la exportación. De esta manera, aquellos países que subsidian sus exportaciones con el sobreprecio interior generado por la protección contra las importaciones invitan la represalia de los competidores de estas exportaciones, frecuentemente localizados en los mismos países compradores. Las consecuencias de las guerras comerciales desatadas vía este mecanismo han sido cruciales, entre otros factores, para acelerar el paso a las dos guerras mundiales de este siglo.

La tarifa de 1879 y las más altas de años posteriores en Alemania, las de 1878, 1882, 1887 y 1906 en Austria-Hungría, las leyes arancelarias de 1881, 1892 y su revisión de 1910 en Francia, así como la intensificación de las barreras contra las importaciones en España, Italia, los Estados Unidos y otros países eran, como es bien conocido, un instrumento fundamental entre otras razones que conducían directamente al comienzo de las hostilidades de 1914.

Inclusive la "ciudadela del libre comercio" de la época, Inglaterra, agitó la bandera del proteccionismo a fines del siglo pasado. Se oyeron muchas voces que pidieron una reforma aduanera, la que para ellos, debió reemplazar el "free trade (libre comercio) por el fair trade (justo comercio) ..." (Bukharin, p.98). Es de señalarse que estas reclamaciones se dejaron escuchar de nuevo en ciertos medios industriales de los Estados Unidos frente a la competencia japonesa -v.gr.- Thomas A. Murphy, presidente del Consejo de la General Motors Corp., Julio, 1980, A.P. Washington, y, desde entonces, han sido recurrentes. En lugar de establecer las cuotas que pidió el poderoso sindicato **United Auto Workers**, de cuyos miembros 300,000 se encontraron desempleados en ese año, el mencionado presidente abogó por más justicia en los conceptos japoneses del libre comercio.

Pero, en la etapa monopólica de la expansión imperialista a partir de los años 70 del siglo pasado, la Gran Bretaña no reorientó su política comercial hacia el proteccionismo. ¿Por qué? Según Barratt-Brown, en la segunda mitad del siglo XIX, "pese a la protección que los dominios [autogobernantes] aplicaban a fin de nutrir sus industrias infantiles, el desarrollo económico británico, lejos de sufrir un retroceso por la competencia de los nuevos centros industriales, parecía beneficiarse. El hecho fue que las exportaciones británicas a estos países en desarrollo crecían tan rápidamente como las dirigidas a los que no se desarrollaban [la India y Argentina], aunque aquellos protegían sus propias industrias" (p.166). Según el autor, ésta sería la razón por la cual la Gran Bretaña seguía con una política de libre comercio hasta la profunda crisis de los treinta de este siglo, pese a que las exportaciones británicas a los Estados Unidos descendían vertiginosamente después de la Guerra Civil estadounidense debido al proteccionismo y la rápida industrialización de este país y a

pesar del **dumping** de productos industriales norteamericanos y alemanes -sobre todo, el acero- así como los granos del primero de estos dos países en el mercado inglés.

Ahora bien, no se debe exagerar el efecto sobre las exportaciones británicas del **proteccionismo europeo** en vista de que el continente europeo continuaba absorbiendo más o menos la misma proporción que recibía del imperio inglés hasta la década de los veinte.

Por otro lado, aunque el libre comercio abría los mercados del mundo a las mercancías británicas para su desarrollo económico, por más importante que fuera, los movimientos libres del capital "abrían el mundo al capital británico y esto fue más importante" (Barratt-Brown, p.142). Pese a que las exportaciones británicas a los Estados Unidos, por ejemplo, se reducían y sus importaciones aumentaban, las exportaciones de capitales de la Gran Bretaña a este país generaban intereses y dividendos que las excedían o igualaban durante todos los años de 1850 a 1914 (Ibid, p. 139).

Más Ideas Sobre el Debate: Neoclásicos, Marxistas y Keynesianos.

A título de un resumen preliminar, antes de comenzar con un análisis algo más detallado de dos artículos de Marx y Engels, podemos afirmar que el punto de vista neoclásico en torno al desarrollo económico vía el mecanismo del libre comercio y el libre movimiento del capital, resulta en primer lugar debatible en el análisis de los países europeos y los Estados Unidos, cuyo periodo de crecimiento dinámico coincide -v.gr., Alemania- con la fase del proteccionismo y el capital monopolístico. Incluye en el Canadá y Australia, su industrialización diversificada y dinámica más bien correspondía a la época en que ya habían logrado un grado más adecuado de autonomía relativa del imperio británico y cuando la competencia entre los capitales ingleses y los estadounidenses tendían a disolver ciertas trabas imperiales y a fortalecer, por tanto, esta autonomía política relativamente. Parecería que la autonomía política relativa constituye una condición **sine qua non** para lograr cierto nivel de desarrollo, pese a que desde el punto de vista de la dependencia económica con base en los capitales internacionales, debería haber un "subdesarrollo neto", según algunos autores "dependendistas". Sin embargo, la autonomía política relativa no es una condición suficiente para el desarrollo capitalista, como lo atestigua el caso de la Argentina, otro país "vacío" originalmente como el Canadá y Australia, tal como lo señala Barratt-Brown citando a varios autores.

Finalmente, en refutación de la posición neoclásica para la cual el imperialismo constituye una mera herencia del pasado precapitalista, el análisis histórico claramente apunta a la tesis de que "la era del libre comercio británico no puede separarse del imperialismo económico" y político (Barratt-Brown, p.144).

Este mecanismo permitió al capitalismo inglés penetrar en los confines más remotos de la tierra y establecer artificialmente una nueva división internacional del trabajo con el objetivo de procurar materias primas y mano de obra baratas. El liberalismo, lejos de beneficiar más o menos igualmente a todas las formaciones sociales sujetas a esta división del trabajo, tendía a polarizar la riqueza y la distribución internacional del ingreso. Sólo aquellas "tierras vacías", fundamentalmente pobladas por inmigrantes de la Gran Bretaña, pudieron lograr el nivel necesario de autonomía política, eventualmente establecer barreras arancelarias a las importaciones industriales baratas y acometer su crecimiento económico diversificado, tanto con reinversión propia como con financiamiento extranjero.

Marx, sin duda, aceptó la premisa Ricardiana de que el libre comercio, especialmente el de los bienes salario, provocaría la reducción del salario real y, por tanto, el aumento de las ganancias. El aumento de las ganancias, a su vez, conduce al crecimiento de las fuerzas productivas y, de ahí, a la concentración y centralización de los capitales.

Dentro del marco de la competencia de los capitales acrecentados y de su misma magnitud, se acelera la tendencia de la mecanización. De esta manera se produce no sólo la descalificación masiva del trabajo, sino que también el desarrollo tecnológico, efectos que, según Marx en su "Discurso sobre el Libre Comercio" se combinan para acrecentar "la competencia entre los obreros" y exacerbar "el antagonismo entre el proletariado y la burguesía". De hecho, no sólo este antagonismo dentro de las formaciones sociales sino la misma desintegración de "las antiguas nacionalidades" lleva a Marx a afirmar que "el sistema de libre comercio acelera la revolución social" y que, por ende, solamente en ese sentido se pronuncia en favor del sistema (Discurso, p.131)

Tal como los clásicos habían señalado -y los neoclásicos aún lo señalan- Marx aceptó la noción de que el libre comercio suscitaba una nueva división internacional del trabajo, pero a diferencia de estas escuelas, criticó al corolario de que la producción se asignaría de acuerdo con las ventajas naturales, además de comparativas, de cada país al comentar: "Tal vez piensen Ustedes, señores, que la producción de café y azúcar es el destino natural de las Indias Orientales... Dos siglos atrás, la naturaleza, que no se preocupa por el comercio, no había puesto allí ni el café ni la cañamiel" (Ibid., p. 130). Inclusive, una vez consumada la división del trabajo, vimos que no sólo los marxistas rechazan el concepto de las ventajas comparativas del libre comercio sino que también los keynesianos descartan la posibilidad de "beneficios más o menos iguales" debido a la estructura del poder desigual en el capitalismo, si bien es cierto que centran su atención en los efectos sobre los términos de intercambio.

Es evidente que este enfoque sobre el libre comercio de Marx se hace desde el ángulo del análisis de las formaciones sociales industriales avanzadas, en términos de la expansión de las fuerzas productivas, aunque se señalan ciertas distorsiones y la destrucción originadas por el libre cambio en los países atrasados.

Desde el punto de vista del capitalismo incipiente, Marx no desconocía el papel del proteccionismo para acelerar los cambios de una forma precapitalista de producción. En este sentido, Marx veía a la protección como "un medio artificial para fabricar los fabricantes, expropiar los trabajadores independientes, capitalizar los medios nacionales de producción y subsistencia así como abreviar forzosamente la transición del modo medieval de producción al modo capitalista" (Marx, 1946, p.782). Si sustituimos "la transición" en adelante por "la transición del capitalismo atrasado que consiste en la especialización en unos pocos productos primarios junto con algunos elementos precapitalistas al capitalismo industrial moderno", tendríamos un cuadro quizás más exacto de algunos de los efectos del proteccionismo en los países capitalistas subdesarrollados actuales.

Es evidente que en esta primera etapa Marx pensaba en la lucha entre los intereses de los grandes terratenientes agrícolas y la burguesía industrial naciente en los países en que las formas precapitalistas de producción se desintegraban rápidamente y, por supuesto, no en la realidad de los actuales países subdesarrollados en que su burguesía industrial relativamente débil se enfrenta a las poderosas transnacionales, además de grandes intereses agropecuarios de orientación frecuentemente librecambista en algunos países.

Engels, por otro lado, tomó las palabras de Marx con respecto a "la fabricación de los fabricantes" y las aplicó directamente a los Estados Unidos, país que no conocía al feudalismo -desde luego, tampoco existió en la agricultura de plantación esclavista- "pero que se halla en la fase de desarrollo en que se plantea como una necesidad el paso de la agricultura a la industria" (Engels, Proteccionismo y Librecambismo, 1888, p.4). El argumento de Engels en una conversación con un industrial escocés en los años sesentas del siglo pasado podría haberse tomado de muchos discursos en favor del proteccionismo en los países atrasados hasta la crisis de la deuda a principios de los ochentas del siglo actual.

"Si Estados Unidos ha de convertirse en un país industrial, y no cabe duda de que cuentan con todas las posibilidades para alcanzar y, aun más, para batir en este terreno a sus competidores, sólo tiene ante sí dos caminos: o librar en régimen de libre cambio, digamos durante cincuenta años, una lucha de competencia extraordinariamente costosa contra la industria inglesa, que le lleva cien años de delantera, o, recurriendo a los aranceles protectores, eliminar la competencia de los ingleses por espacio, supongamos, de veinticinco años, con la casi absoluta certeza de que, al cabo de ese tiempo, la industria norteamericana conquistará un puesto en el mercado mundial abierto. ¿Cuál de estos dos caminos es el más corto y el más barato?" (Ibid., pp.3-4)

Desde luego, los Estados Unidos nunca han desmantelado completamente su sistema proteccionista desde que Engels escribió estas palabras, aunque se reducian las tarifas después de la Segunda Guerra Mundial y, especialmente, durante la acentuación de la transnacionalización de la economía mundial de los años 60 en adelante, encabezada por las compañías y gobierno estadounidenses. Como se sabe, estos intereses, vía la Trilateral, el GATT y otros organismos, pugnan por la liberalización no sólo entre los países industrializados sino entre éstos y los subdesarrollados, pese a retrocesos periódicos.

Está claro, por otro lado, que desde el punto de vista de las necesidades objetivas del capital nacional en los países atrasados, Engels no sólo reconocía los beneficios que la incipiente clase burguesa recibe del proteccionismo sino que también la obligación de extender cada vez más los alcances del sistema, a manera de una bola de nieve, ya que la protección de una industria tiende a perjudicar las no protegidas. No sólo esto, sino que tanto Marx como Engels aceptaron que en una etapa posterior, cuando las fuerzas productivas hubieran alcanzado un desarrollo que les permitiera competir con los países hegemónicos, el libre comercio constituiría "el estado normal de la moderna producción capitalista". El problema, llegada esta etapa, consiste en que resulta extremadamente difícil desbaratar el sistema, debido a los fuertes intereses creados. O sea, debido al desarrollo desigual de las fuerzas productivas, algunos sectores se encuentran con la necesidad imperiosa de expandir sus mercados hacia el exterior antes que otros. Esto también lo reconoce Engels con claridad.

El debate del libre comercio versus la protección (ahora, a veces, se llama una política industrial selectiva) en México reflejaba y sigue reflejando estas necesidades objetivas diferentes entre el gran capital internacional y nacional asociado, por un lado, y algunos sectores del pequeño y mediano capital, por otro, apoyados por ciertos grupos obreros y campesinos, aunque no todos. Indudablemente, esta lucha entre librecambistas y proteccionistas brotaba por las razones apuntadas por Engels en su razonamiento de 1888. Por una parte, el gran capital internacional e interior al conquistar "por entero el mercado interior" mediante la monopolización u oligopolización de sectores completos de la economía, "...necesita inapelablemente de la exportación". Por otra parte, algunas fracciones del pequeño y mediano capital, las que "encuentran en la protección arancelaria más seguridad o mayores ganancias que en el libre comercio", unieron fuerzas con una parte del movimiento obrero organizado temeroso del desempleo, una buena parte de los intelectuales de izquierda y las capas más nacionalistas de la burocracia estatal en aras de un camino supuestamente menos dependiente del desarrollo capitalista.

Con respecto a este conflicto, dos Santos afirma que "al lado de esta concepción burguesa dominante [de las virtudes del libre comercio para permitir la influencia benéfica de las ventajas comparativas], plenamente confiada en el libre juego de las fuerzas económicas y políticas por ellas controladas, se perfilan las tendencias pequeño burguesas y de los sectores más débiles de la burguesía en el sentido de controlar estos factores espontáneos. Ellos saben que el libre juego del mercado puede destruirlos muchas veces de un solo golpe. Sus intereses son en el

sentido de oponer, a través del Estado, un fuerte dique a la libertad del comercio internacional, proteger el capital nacional y asegurar canales de acceso del pequeño y mediano capitalista a este Estado" (p.363). Ahora bien, parece razonable suponer que en general los pequeños y medianos capitales se hacen cada vez más dependientes en el sentido de "socios menores" del "gran capital local y principalmente internacional" (Ibid., p.364) conforme avanza el proceso de la acumulación concentrada y centralizada, pero esto no niega la posibilidad real de conflictos entre los intereses de grupos de los dos fracciones, en torno al proteccionismo y una vía menos dependiente hacia el desarrollo capitalista. Parece entonces que, en el caso mexicano durante el debate respecto a la entrada al GATT en el sexenio de Lopez Portillo y antes de la crisis de la deuda, esta debilidad se vió cuando menos coyunturalmente contrarrestada por el apoyo de otros sectores de la sociedad civil y de capas distintas de la burocracia estatal, tal como lo indicamos antes.

Por cierto que Engels, fiel a su idea y la de Marx con respecto al capitalismo desarrollado y su estado natural en el libre comercio, creyó que Alemania, Estados Unidos y muy especialmente el arraigado "invernadero" proteccionista francés ya debían transformar sus políticas comerciales al libre comercio cuando escribió a fines de la década de los ochenta. En cuanto al proteccionismo alemán y estadounidense asociado a la cartelización de sus economías respectivas, Engels lo criticaba al señalar que de un sistema que protegía al industrial contra el importador se había convertido en uno que lo protegía contra el consumidor, o sea, que la monopolización de la industria ya no requería de la protección para sostener las ganancias.

Ahora bien, debe recalarse de nuevo que Engels, al compartir la tesis de Marx en cuanto a la misión esencialmente revolucionaria del libre comercio, debido a lo que pensaban sería una de las contradicciones entre la clase obrera y la burguesía industrial cuando se adopta esta política, sin embargo, hace ver con toda claridad que no por eso el interés de dicha burguesía sería oponerse al camino revolucionario mediante una vuelta al proteccionismo o su continuación. La necesidad del libre cambio en una cierta etapa del desarrollo de las fuerzas productivas competitivas para sostener el ritmo de la acumulación del capital y la tasa de ganancia es, como dijo Engels, objetivamente inapelable. La protección arancelaria se convierte, de hecho, "en un grillete insostenible para cualquier país que aspire, con perspectivas de éxito, a ocupar una posición independiente en el mercado mundial" (Engels, p.8).

Es importante señalar de nuevo que durante la época en que Engels realizó su análisis, las relaciones económicas internacionales se caracterizaban esencialmente por el intercambio de mercancías así como por el traslado de capital de préstamo inglés a los países menos desarrollados. En las colonias no había la más remota posibilidad de siquiera soñar en la implantación de un sistema de protección autónomo.

Desde luego, había la exportación de capital productivo pero estas plantas y la maquinaria correspondiente normalmente se destinaban a las actividades primarias -la minería y las plantaciones agrícolas- o a los servicios en las colonias directas o neocolonias. En rigor, por lo tanto, existía una cierta "transnacionalización", mas no en el sentido de los procesos de producción industrial. Engels no analizó el problema de la protección y el libre cambio desde el punto de vista de las colonias y neocolonias y, evidentemente, no lo pudo indagar en una situación de la transnacionalización de la economía mundial. Para él, el problema del conflicto entre el capital hegemónico internacional y el capital nacional en el interior del país atrasado y, específicamente concentrados en la industria, aún no se había dado ya que, fundamentalmente, la clase burguesa incipiente en los países que Engels analizó era de naturaleza nacional.

Es quizás por eso que pudo opinar que "la cuestión del libre comercio o protección arancelaria ... no ofrece ... ningún interés directo para los socialistas" ya que "se mantiene por entero dentro del sistema actual de producción capitalista" (p.8) Su interés directo -Engels lo enfatiza- es la abolición de este sistema. Obviamente, la

transnacionalización de los procesos productivos se mantiene también por entero dentro del sistema de producción capitalista. El punto clave, sin embargo, para la izquierda de los países subdesarrollados dependientes es, por un lado, a cuáles clases y fracciones de clase se favorece y a cuáles se perjudica con el libre cambio. Por otro lado, en estos países donde el desempleo y el subempleo se encuentran a niveles catastróficos, ciertas corrientes de izquierda están vitalmente interesadas en cuál de las dos políticas, la del libre cambio y la de la protección producirá más desempleo. Pese a que el análisis indica que el libre cambio pueda aumentar el desempleo a corto plazo, en realidad el problema no es tan sencillo, ni mucho menos su solución.

Está claro que la protección a la industria y la consecuente desprotección al sector agropecuario coadyuva a expulsar a las masas campesinas del campo, de esta manera engrosando las filas del ejército industrial de reserva en vista de que la industria, por múltiples razones, no las puede absorber en su totalidad. Desde luego, en el caso de México décadas de protección no pudieron ni aminorar el problema del desempleo y el subempleo. No por eso, desde luego, se aboga por el desmantelamiento de la protección. Repetimos que ningún país se ha industrializado sin defender su industria incipiente tras barreras protectoras de índole diversa en una fase inicial. Un problema serio, sin embargo, es cuánto tiempo debe durar esta fase de invernadero, que, por otro lado, tiende a distorsionar la asignación de capitales escasos de actividades de ventaja comparativa. Otro problema consiste en cómo industrializar con una protección racionalizada sin seguir ordeñando a las masas campesinas por este motivo. Alguién tiene que pagar el sobreprecio e ineficiencia de la protección industrial. Tradicionalmente han sido el consumidor y los factores localizados en los sectores desprotegidos, por ejemplo, el campesino en el sector agrícola.

Los Objetivos de la Protección. Posición de Neoclásicos y la Crítica. Países Desarrollados y Subdesarrollados.

Cuando hablamos de sistemas de protección, aunque frecuentemente añadimos el calificativo "arancelaria", de hecho estamos pensando en todas aquellas medidas protectoras adicionales, tales como las cuotas, los permisos de importación y exportación, subsidios, etc., que forman el bagaje total de la protección. Con esto en mente, conviene reseñar, no el tipo específico de protección sino las metas que normalmente se persiguen con su instrumentación. Para eso, usaremos la clasificación presentada por Barratt-Brown (pp.150-1). Trataremos de asociar los objetivos con lo que percibimos como la política proteccionista por largo tiempo aplicado en México, dentro de su marco de un país semiindustrializado. A partir de 1986, desde luego, se ha modificado sustancialmente esta estructura de protección, aunque quedan remanentes que serán modificados, paulatinamente en algunos casos, dentro del marco del acuerdo de libre comercio.

1) La protección arancelaria con el propósito de generar ingresos para el estado. La importancia de este objetivo normalmente va disminuyendo conforme el país avanza en su proceso de acumulación. Por ser la forma más fácil de recaudación, históricamente en muchos países, y México no fue una excepción, se introduce poco después de la configuración del Estado. Aunque su magnitud absoluta no era desdeñable en este país, su importancia en relación a los ingresos generales del Estado efectivamente se ha menguado. Cabe agregar que para los neoclásicos como Hicks y Schumpeter "constituye la racionalización principal de las tarifas".

2) Las tarifas establecidas con el objetivo de negociar o regatear reducciones en las tarifas y "dumping" de otros países. Los países cuyo proceso de industrialización es incipiente o, al menos, relativamente débil frente a los países hegemónicos y cuyo sistema proteccionista es, en el sentido de List y Carey, de

pretensiones "educativas" y defensivas en general, no están en una posición de poder económico para usar el arma de la protección de esta manera. Ejemplifiquémoslo con el México de su etapa de alto proteccionismo industrial. México necesitaba el mercado del jitomate estadounidense como fuente de divisas y, además, requería -o, al menos, así pensaba- de las cuotas y aranceles aplicados a una vasta gama de bienes para integrar adecuadamente su industria y defenderse contra la poderosa competencia exterior. Así era el argumento. Eran, por así decirlo con el ejemplo, necesidades percibidas como vitales y no susceptibles a la negociación de un *quid-pro-quo* de una reducción de las trabas puestas a la entrada del jitomate a Estados Unidos a cambio de una reducción de la protección mexicana de equis bien en México en favor de la exportación norteamericana. En otras palabras, México careció del poder económico con base en el desarrollo integrado de las fuerzas productivas que le permitiera negociar el *quid-pro-quo*, y al mismo tiempo mantener su alta protección industrial. En ese contexto de protección, los Estados Unidos, al contrario, con menos dificultad podían permitir el acceso del jitomate mexicano a su mercado a cambio de la entrada de ciertos bienes suyos al mercado mexicano. La negociación se realiza con base en el principio del poder equivalente, lo cual, evidentemente, no correspondía a la realidad.

De hecho, Barratt-Brown parece estar pensando en las relaciones comerciales entre países avanzados, de poder más o menos equivalente. Conviene agregar con este autor que, de acuerdo con la teoría clásica y neoclásica, las ventajas universales del libre comercio debían conducir a la reducción universal de las medidas de protección, debido a la desaparición de la *raison d'être* de este objetivo de los aranceles. Esto, a todas luces, no ha ocurrido, aunque el espíritu del GATT y, dentro de esta institución, las rondas Kennedy, de Tokio y también de Uruguay han servido precisamente para reducir o eliminar medidas de protección y discriminación entre los miembros signatarios.

3. Los aranceles y otras medidas de protección para aminorar los déficits en la cuenta corriente. Según la teoría clásica, los movimientos del oro, al influir sobre los niveles de precios, deben hacer superfluas estas medidas protectoras. Lo mismo se puede decir de tasas de cambio flexibles en la teoría moderna. En la práctica, la intensificación de las crisis capitalistas desemboca frecuentemente en la instrumentación de este objetivo tanto en los países avanzados como los subdesarrollados. Inclusive, en los países con déficits endémicos, como México hasta hace recientemente con su apertura comercial y cambio radical en la política comercial, han desempeñado un papel importante. En México, dependiendo de la coyuntura específica, este objetivo de la protección alternaba en importancia relativa con el educativo-defensivo.

4. Las medidas proteccionistas diseñadas para contrarrestar los movimientos internacionales de capital y, por ende, para equilibrar toda la balanza de pagos. La elevación brusca por las autoridades mexicanas en 1975 y 1982 de los niveles arancelarios y los controles directos aplicados a la importación ejemplifican este objetivo y el anterior en un momento de crisis severa. En el marco de inflación rápida y la salida masiva de capitales, de nada servía y de todas maneras se tenía que devaluar el peso fuertemente.

5. Las medidas protectoras con el objetivo de asegurar los mercados nacionales para la producción interior. Este objetivo, o sea, el educativo-defensivo, es el que ocupaba la posición central en la política proteccionista mexicana hasta la apertura en 1986, excepto durante las crisis acentuadas de la balanza de pagos, tal como ya lo señalamos. Conviene agregar que en este país, sin embargo, normalmente se había instrumentado indiscriminadamente en aras de industrializar *per se* y como sea. Sólo en los últimos años antes de la apertura comercial con la entrada de México al GATT comenzó una reestructuración más racional de este objetivo por lo que se refiere a la elección discriminatoria de las industrias que se protegían.

Adicionalmente, precisa añadir que las transnacionales, normalmente dominantes en los sectores de punta, por su gran poder económico, posiblemente se beneficiaban más a veces de la protección que el capital nacional.

Finalmente, el objetivo educativo-defensivo es aceptado por algunos exponentes de la escuela neoclásica en circunstancias especiales de imperfecciones en los mercados, aunque en el caso de México en general ya hace años decían que esta etapa se debería haber superado, al menos para muchos productos. Conviene agregar que, pese a décadas de protección elevada, muchas industrias nunca se volvían competitivamente eficientes en costos.

6. Las medidas protectoras que permiten el trato preferencial mutuo dentro de áreas geográficas y mercados específicos. Las "uniones aduaneras", frecuentemente asociadas con áreas monetarias (dólar, libra esterlina, etc.) han jugado un papel de gran importancia en la relación entre los países industrializados y los de la periferia. Actualmente, desde luego, el mercomún europeo y el acuerdo de libre comercio entre los países de Norteamérica jugarán este papel de tratos preferenciales.

7. Los aranceles, cuotas, etc., para proteger las industrias particulares consideradas de importancia estratégica, desde el punto de vista económico y/o político. Este objetivo se puede ejemplificar en los países avanzados -v. gr., la agricultura en la Comunidad Económica Europea y en ciertos sectores de la agricultura estadounidense. En los países menos desarrollados normalmente se subsume dentro del objetivo educativo-defensivo.

8. Las medidas de protección para mantener los salarios y el empleo. La protección arancelaria y de otra índole ofrecida a los sectores industriales norteamericanos -v. gr. el de zapatos y textiles- que no pueden resistir la competencia internacional es un buen ejemplo de este objetivo. Cabe agregar que durante el debate respecto a la entrada de México al GATT a fines de los setentas durante el sexenio de López Portillo las organizaciones de izquierda esgrimieron este argumento en apoyo de la continuación del proteccionismo.

Por lo que se refiere a este último objetivo, los clásicos habrían negado su validez, ya que su modelo parte del supuesto del empleo pleno. Muchos neoclásicos actuales dirían que el mismo proteccionismo tiende a crear más desempleo que empleos en los países subdesarrollados con un fuerte dualismo sectorial en sus economías.

El Debate Actual. Las Multinacionales. La Crisis y el Proteccionismo Versus el Librecombio. Nuestra Crítica.

A título de un resumen con respecto al librecombio de los neoclásicos, podríamos afirmar que el desastre que esperaban de las guerras arancelarias antes de la primera y segunda guerras mundiales se dió con creces. En realidad, los marxistas Hilferding y Bukjarin señalaron con toda claridad que el proteccionismo a ultranza, entre otras causas, en los países de economías avanzadas, crecientemente monopolizadas y competitivas podría desembocar en aventuras bélicas. Sin embargo, en tanto que el proteccionismo y el mismo monopolismo, para los neoclásicos como Schumpeter, son herencias del mercantilismo, los marxistas los ven como manifestaciones orgánicas de la evolución capitalista.

Por otro lado, nos parece de gran importancia un hecho indiscutible directamente asociado a los intereses de los países atrasados. Ningún país capitalista avanzado se industrializó sin pasar por una etapa relativamente larga del proteccionismo estatal en el sentido amplio de la palabra, aunque repetimos que en la etapa transnacional la protección no parece dar preferencia necesariamente al capital nacional. Esta realidad históricamente comprobable no desaparece pese a los análisis generalmente favorables al librecombio de los neoclásicos. En un trabajo anterior sobre el proteccionismo versus el librecombio publicado en Ensayos en 1985,

habíamos afirmado que "conviene destacar también la industrialización existosa de la URSS y otros países del Este de Europa tras la protección, no de aranceles, sino del comercio estatizado dentro de la planeación global", citando a Sutcliffe, pp.190-1. A la luz de los acontecimientos recientes en lo que se llamaba la URSS y los otros países del Este de Europa, es evidente que su industrialización distaba mucho de ser existosa. Su ineficiencia es ahora patente. Es cierto que se industrializaron, pero igual a muchos países subdesarrollados tras décadas de proteccionismo, la estatización y ausencia de competencia en sus sectores internos no pudieron conducir a la eficiencia económica.

Aun cuando los libremercantistas señalan los logros del libre comercio dentro del nuevo "soliverein" de la CEE en términos del crecimiento rápido de los países miembros -evidentemente cierto- precisa recordar que algunos países subdesarrollados situados fuera de su zona de preferencia -v. gr., la América Latina- se enfrentan con obstáculos serios a sus manufacturas (por ejemplo, los textiles), y aun las neocolonias africanas dentro de dicha zona podrían ver su industrialización incipiente frenada por lo que Semmell llama "el imperialismo de libre comercio", aunque aquí tendríamos fuertes dudas con respecto a un proteccionismo acentuado distorsionador en cuanto a la asignación de recursos escasos.

Por otro lado, la protección a la agricultura europea, en aras de cierta autosuficiencia estratégica y para mantener el respaldo político a los gobiernos de los países miembros por parte de sus poblaciones agrícolas, obstaculiza la generación de divisas en sus socios o socios potenciales subdesarrollados (Barratt-Brown, pp.153-5).

De hecho, se ha visto que "se agudizan las contradicciones con los países en desarrollo" debido en parte a la tendencia al proteccionismo de algunos sectores de los países industrializados durante las crisis económicas (Semo, p.24). Así vemos que dentro de los Estados Unidos, por ejemplo, el sector industrial se escinde entre los intereses del libre comercio y la protección. "De una manera muy general podemos decir que las corporaciones multinacionales manejan un esquema de libre comercio expresado en la 'Rueda Kennedy', en la UNCTAD, etcétera. Por otro lado, las empresas dependientes del mercado nacional, que pueden muchas veces ser muy poderosas, son francamente proteccionistas pues no pueden vencer de ninguna manera la competencia internacional" (dos Santos, pp.66-7). Pero, inclusive si la posición competitiva de las multinacionales se erosiona en el mercado interior frente a la incursión agresiva de empresas extranjeras, pueden sentirse tentadas a apoyar esquemas protectivos, por más pasajeros que sean, lo que recibe el apoyo de los sindicatos afiliados a la industria. Este es el caso de la industria automotriz estadounidense en los años ochenta y lo que va de los noventa.

El que las multinacionales a menudo manejan "un esquema de libre comercio" tiene su raciocinio, a nuestro parecer, en el creciente poder de las gigantescas corporaciones con operaciones transnacionales, o sea, en la acelerada transnacionalización de la economía mundial. Indudablemente, después de la Segunda Guerra Mundial, el rápido desarrollo de las fuerzas productivas en Europa y Japón se debe no sólo a la explotación de una mano de obra relativamente barata y a la instalación de industrias altamente productivas, debido a la utilización de tecnologías bien establecidas y economías de escala, sino también a que sus industrias operaban dentro de un marco de cierta protección. De hecho, conforme estos países se recuperaban de los estragos de la guerra y se hacían más competitivos con los sectores oligopolizados de los Estados Unidos, se suscitaba una creciente oposición política a este proteccionismo. Sin embargo, más importante aún fue la respuesta concreta e inmediata de las grandes corporaciones norteamericanas, la que consistía en saltar las barreras arancelarias por medio del establecimiento de filiales de producción en Europa. Al respecto, citamos las palabras de Vernon, las que se aplican a las consecuencias de la protección en la época transnacional, tanto en los países adelantados industrialmente como en los relativamente atrasados que, por su

autonomía relativa, han podido estructurar una política proteccionista. "Una de las lecciones familiares de la historia económica [reciente] ha consistido en que cualquier nuevo oleaje de discriminación contra las importaciones de los bienes manufacturados tiende a alentar el establecimiento de las filiales extranjeras dentro de los mercados protegidos" (Vernon, p.89; Sweezy, p.301). Este fenómeno se intensificaba durante los años ochenta en los Estados Unidos donde grandes firmas japonesas, coreanas y europeas invirtieron enormes montos de capital en la producción directa.

Ahora bien, aunque la tendencia reciproca por parte del gran capital europeo y japonés para establecer subsidiarias en los Estados Unidos había sido menos fuerte anteriormente a la publicación de "Economics & the Public Purpose", indiscutiblemente había existido y esta tendencia es lo que le permitió a Galbraith afirmar lo siguiente: "Con el desarrollo del sistema transnacional la empresa extranjera [que penetra un mercado de otro país] no reduce los precios [acostumbrados en éste]. Eso conduciría al resquebrajamiento del equilibrio oligopolístico en que aquella entra. Si sus costos son apreciablemente más bajos que los del mercado que invade [las empresas del país invadido que producen para el mismo mercado] pueden producir en el país de la empresa invasora ... En estas circunstancias los aranceles ya no se necesitan" (Galbraith, p.173).

Bajo esta óptica, el capital transnacional de los centros hegemónicos determina una orientación básicamente librecambista. Es evidente, por lo que se refiere a las empresas nacionales de los países subdesarrollados, que no puede haber reciprocidad significativa frente a la penetración de las transnacionales, aunque hay excepciones como Cemex, Vitro, etc.

¿Cómo se explica entonces la presión de las transnacionales y del gran capital nacional en favor de la liberalización, toda vez que se reconoce que con la protección reciben una tasa de ganancia inflada -no necesariamente una masa de ganancia muy elevada- y vía este mecanismo se tiende a contrarrestar la caída de la tasa de ganancia? A título de síntesis, podemos subrayar lo siguiente: Primero, la monopolización por parte de este gran capital, frecuentemente permite la superganancia independientemente de la protección. Segundo, la extrema desigualdad en la distribución del ingreso, determinada en parte por esta misma monopolización de los sectores modernos de la economía y por el proteccionismo en el fondo, sirve para impedir el ensanchamiento del mercado interior. De ahí se ve una razón importante del "agotamiento del modelo de sustitución de importaciones" así como una de las mayores dificultades para extender la racionalización de la política proteccionista al sector productor de bienes de capital, en particular, el capital fijo. De ahí, también, se ve la necesidad de exportar y, por ende, entrar en un *quid-pro-quo* de reducciones de la protección. Finalmente, se puede agregar que las transnacionales importan grandes cantidades de bienes intermedios, materiales, etc. para sus procesos productivos en los países periféricos, los cuales pudieran ocasionar pagos crecientes de impuestos arancelarios, sobre todo en aquellos países semiindustrializados que intentan un proceso de integración y asimismo que procuran reducir las famosas salidas invisibles de ganancias, originadas por el concepto de las transferencias de precios. De hecho, el espíritu del programa de las maquiladoras es acelerar el proceso de industrialización y la creación de empleo atrayendo a empresas extranjeras con el incentivo de la eliminación de los aranceles y otras trabas a la importación de insumos intermedios, además de otros alicientes. Parece que se reconocía que la integración mediante el proteccionismo tenía límites estrechos.

Sin embargo, pese a la orientación básica de las transnacionales hacia el libre comercio durante los períodos de acumulación rápida, las crisis intensas, como a principios de los ochentas, introducen retrocesos proteccionistas de importancia indudable. Es precisamente cuando se exacerban las contradicciones entre los grandes capitales nacionales de los países hegemónicos. Inclusive como habíamos indicado, algunas de las industrias norteamericanas más transnacionalizadas (v.gr., la

industria automovilística estadounidense), apoyadas agresivamente por el poderoso movimiento obrero del sector, pueden verse tentadas a presionar por el establecimiento de medidas proteccionistas de índole diversa, frente a lo que consideran la "competencia desleal" de la industria japonesa. En realidad, además de la crisis de realización que estalló a mediados de los setenta, manifestándose de nuevo a comienzos de los ochenta, algunos sectores de la industria estadounidense, como bien se sabe, se iban rezagando en términos de la productividad, en especial frente a ciertas industrias japonesas, alemanas y ahora coreanas.

Si bien es cierto que la protección sirve como una palanca poderosísima para el desarrollo de los monopolios industriales (v.gr., en Alemania y los Estados Unidos en el análisis de Hilferding, Bukjarin y otros) y que, por ende, se encontraba una confluencia entre los intereses monopolícos y las altas tasas de protección en la etapa del desarrollo de aquéllos, en la etapa transnacional de los procesos de producción no podemos estar de acuerdo con las siguientes afirmaciones de Hilferding (pp. 345-7), apoyadas por Bukjarin (pp.95-7) y Sweezy (pp.299-300), aunque precisa calificar nuestra opinión para las etapas incipientes de este proceso monopolíco transnacional en los países subdesarrollados actuales. "... todo varía en la época de los monopolios capitalistas. Ahora, las que quieren un elevado nivel de protección son precisamente las industrias más poderosas y más capaces para la exportación, cuya capacidad de competencia en el mercado mundial no puede dudarse, esto es, aquéllas para las que el arancel proteccionista, según la antigua teoría, no debía tener ya ningún interés."

Es cierto que los monopolios transnacionales gozaban de altas tasas de protección y toda una serie de subsidios directos e indirectos (v.gr., los energéticos baratos en el caso de México) para establecerse. Es obvio que los altos niveles de protección directos coadyuvan a generar "beneficios suplementarios", vía "el tributo al consumidor", además de fortalecer el mismo proceso de monopolización. Sin embargo, parece que, al "agotar el proceso de sustitución fácil de importaciones", o sea, al topar con las restricciones del mercado y, una vez que esté consolidado el proceso monopolíco, les conviene alcanzar economías de escala mediante la exportación con el libre cambio, por las razones adicionales que ya aducimos. Esta opinión difiere de la de los tres autores mencionados arriba, para quienes la protección interior al monopolio le permite a éste subsidiar sus exportaciones -o sea, realizar el "dumping"- para penetrar otros mercados así como para solucionar el problema de las rigideces del mercado interior. No negamos la existencia del "dumping" de esta manera, pero pensamos que en la época de la transnacionalización monopolíca de los procesos productivos no es fundamentalmente vía los precios de dumping que se penetran los mercados, aunque hay excepciones que se hacen evidentes, sobre todo en las crisis intensas.

Muchas veces, inclusive, se exportan entre filiales o entre una filial y el país donde está radicada la matriz. Ya mencionamos que la monopolización u oligopolización de sectores enteros de la economía permite obtener dichos "beneficios suplementarios" sin la existencia de los aranceles. En un estudio del proteccionismo en México, los autores encontraron que, con cierta frecuencia, la protección nominal real fue inferior a la permitida por los aranceles, lo que implica que la optimización de la ganancia en mercados monopolizados determinó precios interiores por debajo de los que pudieran haberse establecido teóricamente por el nivel arancelario (ten Kate et al., cap 2).

En fin, al llegar a la etapa del capitalismo en que las multinacionales juegan un papel clave, donde la exportación del capital productivo salta las barreras arancelarias, éstas pierden su *raison d'être* para estas corporaciones transnacionales. Si bien es cierto que subsisten los sistemas de protección y los mercados preferenciales como manifestación continua de la competencia inter-capitalista de los centros hegemónicos (E.U., CEE y Japón), realidad que tiende a exacerbarse en los periodos de recesión,

de hecho, las medidas de protección se han reducido entre los países industrializados desde la última guerra mundial.

En el caso de los Estados Unidos, R.N. Cooper, en un artículo en la revista *Foreign Policy*, publicado en 1972, creía que "el desplome de la antigua coalición norteamericana que apoyaba el comercial liberal, y el no haberla reemplazado por una nueva coalición, probablemente no sólo va a tener como resultado un mayor proteccionismo norteamericano, claro y sin reservas, sino además una mayor intrusión de los problemas del comercio exterior en las relaciones exteriores en general" (citado en dos Santos, p.115). Dos Santos apoyaba esta visión en el debilitamiento de la competencia de E.U. frente a Europa y Japón, de manera que grupos distintos de la burguesía y el poderoso AFL-CIO se convirtieron, de voceros del libre comercio, en los aliados nuevos del proteccionismo (Ibid., p.114).

Indudablemente, existía una tendencia hacia un mayor proteccionismo durante las crisis de los años setenta y a principios de los ochenta, así como en años posteriores en algunas industrias estadounidenses, en parte también debido al reacomodamiento entre la fuerza relativa de los super-poderes económicos capitalistas. Es por verse si efectivamente la tendencia a la regionalización económica actual tiende a traducirse en mayores barreras entre regiones o no. Sin embargo, a la larga estamos más de acuerdo con Marx y Engels cuando afirman que el estado natural del capitalismo avanzado es el libre comercio.

Hilferding también respaldó esta opinión -pese a cierta confusión en su análisis- dentro de su concepto de la necesidad de mayores espacios económicos para el capital financiero en expansión cuando dijo que "... no hay duda de que en la producción capitalista desarrollada, el libre cambio ... garantizará la mayor productividad del trabajo y la división internacional del trabajo más racional" (p.349).

Las coyunturas críticas -que no necesariamente tienen que ser cortas- pueden significar crecientes contradicciones entre los Estados Unidos, Europa y Japón, pero no invalidan la premisa de la necesidad del capitalismo monopólico (en realidad, oligopólico), plasmada actualmente en la unidad de producción transnacional, de ensanchar sus espacios económicos para optimizar a la larga su proceso productivo y, de esta manera, de maximizar sus ganancias. Habíamos dicho allí por 1981-2, cuando por primera vez se escribió este capítulo, que "en un nuevo período de competencia entre los superpoderes capitalistas, esto podría determinar un esfuerzo mayor por parte de los Estados Unidos de reactivar la idea flotante de la unión aduanera del continente americano en su parte norte, tal como se ha dejado percibir en múltiples pronunciamientos del gobierno y organismos de manufactureros y, en particular por medio de la plataforma republicana de 1980" (Wallace, Ensayos, 1985). La iniciativa del acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá era mutua, pero parece que en el caso de México, la crisis de la deuda mexicana y el subsecuente desplome económico de este país determinaron que fue fundamentalmente México el que tomó la iniciativa.

CAPITULO VII

UNA SINTESIS DE LA TEORIA NEOCLASICA DEL COMERCIO EXTERIOR.¹

Introducción.

¿Cuál es el nexo de las diferencias entre países de su producción y consumo de bienes y servicios? Estas diferencias se reflejan en diferencias de precios, o sea, en última instancia, el comercio se debe a diferencias de precios. Sólo si el precio es más alto en un mercado exterior que el que rige domésticamente, será redituable exportar el bien. Por otro lado, sólo si el precio exterior de un bien es menor que el que rige domésticamente, será benéfico importar el bien.

Las Ganancias del Comercio.

Probablemente, la idea más importante del análisis de la economía internacional es la de que hay ganancias del comercio. Es decir, cuando los países entre sí realizan la compra-venta de bienes y servicios, casi siempre existe un beneficio mutuo. Bajo ciertas circunstancias, se demuestra que el bienestar global de un país se mejora con el comercio internacional. De ahí, es importante la comprensión de las ganancias del comercio.

1. El Equilibrio en Autarquía.

Para iniciar la discusión de las ganancias del comercio, conviene entender la diferencia de los supuestos para alcanzar el equilibrio, primero en una situación de autarquía y, después, en una de apertura al comercio internacional.

Existen tres condiciones para el equilibrio con autarquía:

- 1) La tasa marginal de sustitución de los consumidores (la pendiente de la curva de indiferencia) debe ser igual al precio relativo (P_x/P_y en un mundo de dos bienes).
- 2) La tasa marginal de transformación de los productores (la pendiente de la curva de posibilidad de producción) debe ser igual al precio relativo, si los productores son competitivos y están maximizando sus ganancias.
- 3) La producción de cada bien es igual al consumo, o sea, la economía opera a plena capacidad.

2. El Equilibrio en una Economía Abierta.

1) Las condiciones (1) y (2) del equilibrio en autarquía son necesarias también para el equilibrio en una economía competitiva abierta.

2) Con el comercio internacional, la demanda doméstica y la oferta (el consumo y la producción) de una bien específico no tienen que ser iguales. El comercio internacional hace innecesaria esta restricción. En la teoría del comercio internacional, en que se abstrae de la cuenta de capital, la restricción es: lo que un país importa debe ser igual a lo que el país vende (exporta). Esta es la llamada "restricción de la balanza de pagos". Si el valor de las exportaciones es igual al valor de las importaciones del país, esto implica que el valor de su producción nacional será

¹ En este capítulo, usamos liberalmente el desarrollo teórico de dos libros, normalmente sin el desarrollo gráfico de los modelos: (1) James R. Markusen y James R. Melvin, *The Theory of International Trade* (New York: Harper & Row, 1988) y (2) Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy* (New York: Harper & Row, 1a Ed., 1988).

igual al valor de su consumo (absorción). Por otro lado, si el valor de su consumo es mayor que el valor de su producción, el valor de sus importaciones será mayor que el valor de sus exportaciones. Desde luego, resulta un déficit en la balanza de pagos del país, ya que se había abstraído de la existencia de la cuenta de capital. En el mundo real, para pagar este déficit, se debe o reducir los activos financieros del país y/o contratar préstamos en el exterior.

3. Los Precios Relativos y las Ganancias del Comercio.

Se puede demostrar que si el precio relativo mundial difiere del precio relativo doméstico en autarquía, habrá ganancias del comercio. Dependiendo de si el precio relativo mundial es mayor o menor que el precio relativo en autarquía determinará la dirección del comercio (cuál bien se exporta), pero en ambos casos habrá ganancias del comercio. Este resultado no depende de supuestos respecto a la demanda. O sea, en términos técnicos, las curvas de indiferencia de la comunidad no son necesarias para que esta proposición sea cierta, lo cual implica que es un resultado teórico fuerte.

4. Dos Fuentes de las Ganancias del Comercio.

Las dos fuentes de las ganancias del comercio son: (1) las ganancias del intercambio y (2) las ganancias de especialización.

1) Las ganancias del intercambio: Si los individuos o países están dotados de montos diferentes de bienes o tienen preferencias diferentes, pueden obtener ganancias al realizar el comercio, pese a que los más fuertes tenderán a mover los términos de intercambio a su favor. Es decir, ambos individuos o países ganarán algo del comercio voluntario. De otra manera no comerciarían. En pocas palabras, el comercio voluntario es benéfico. Esta afirmación de la teoría neoclásica es importante, ya que la opinión de muchos parece ser que la ganancia de un país debe corresponder a la pérdida de otro. Este resultado de ganancias mutuas por el intercambio se demuestra mediante los llamados diagramas de caja en que se alcanza el óptimo de Pareto en una curva de contrato, donde dos individuos comercian dos bienes cuyas cantidades se suponen dadas para aislar las ganancias del intercambio de las ganancias de la especialización.

2) Las ganancias de especialización: Igual como los individuos, los países generalmente pueden aumentar su producción total y realizar ganancias adicionales al especializarse en los bienes que producen más eficientemente. Es decir, la especialización en un rango relativamente estrecho de actividades puede resultar más eficiente.

Si partimos del supuesto de dos países con sólo dos bienes, al reubicarse los trabajadores hacia la industria en que el país tiene una ventaja comparativa, resulta un incremento en la producción mundial de ambos bienes. O sea, cada país en este mundo de dos países se especializa en un bien, de manera que al comerciar, los dos países saldrán beneficiados. Inclusive, si un país tiene una ventaja absoluta en la productividad de ambas actividades económicas, el país menos productivo en ambos bienes tendrá una ventaja comparativa en uno. Así, Ricardo observó que, con tal de que existiera una ventaja comparativa, habrá ganancias del comercio, pese a que uno de los dos países tuviera una ventaja productiva absoluta en todos los bienes. Técnicamente, esto se ve cuando los dos países tienen razones de productividad (producción por unidad de trabajo) diferentes. En símbolos, para dos países, el doméstico (D) y el extranjero (E) y dos bienes, X y Y, se tiene:

$(a_{LX}/a_{LY})^D > (a_{LX}/a_{LY})^E$, donde a_{Li} = unidades de trabajo (L)/unidad del bien i.

5. La Distribución de las Ganancias con Preferencias (Gustos) Heterogéneas,

En tanto que el comercio puede resultar en ganancias de consumo agregadas, en el sentido de que potencialmente se consume más de ambos bienes, es posible que algunos grupos se empeorarán en una situación de libre comercio en comparación con una de autarquía o del comercio restringido. Este desenlace puede suceder (aunque no necesariamente) cuando hay preferencias muy diferentes, por ejemplo, las preferencias dictadas por diferencias fuertes del ingreso per cápita entre estratos sociales. Con un aumento relativo del precio de uno de los dos bienes en la canasta de consumo, el grupo con una preferencia marcada por el bien cuyo precio relativo subió puede sufrir un deterioro en el consumo y, por tanto, en su nivel de bienestar. Por lo tanto, cuando los individuos tienen gustos heterogéneos, las ganancias del comercio no estarán distribuidas de una manera pareja y, de hecho, algunos grupos podrán sufrir una reducción en su bienestar.

6. La Distribución de las Ganancias con Dotaciones Heterogéneas de los Factores.

Partiendo del supuesto de que los trabajadores no poseen capitales y los capitalistas no realizan trabajos de ninguna índole y de que un bien es intensivo en trabajo mientras el otro es intensivo en capital, si el precio relativo de uno de los dos bienes sube -digamos, el del bien intensivo en capital-, aumentará la demanda del factor capital. Esto conducirá a un aumento del precio relativo del capital. Se puede demostrar que, inclusive, el precio absoluto de la mano de obra bajará (el teorema Stolper-Samuelson). Por lo tanto, los dueños del capital gozarán de un aumento en su nivel de bienestar en tanto que los trabajadores sufrirán un deterioro en el suyo.

Conclusiones de las Ganancias del Comercio.

Las ganancias del comercio representan uno de los resultados teóricos más robustos en todo el análisis de la economía internacional. Como vimos, no depende de la existencia teórica de curvas de indiferencia de la comunidad.

La posibilidad de que algunos grupos pudieran perder debido al comercio es mayor mientras mayores sean las diferencias entre las preferencias y dotaciones de factores de los individuos. De ahí nace la oposición de ciertos grupos al comercio libre. Pero, se puede demostrar lógicamente, a partir de ciertos supuestos, que, pese a que algunos grupos pudieran perder con la apertura del comercio, los que ganan siempre podrían compensar a los perdedores de tal manera que todos estuvieran con niveles de bienestar superiores con el libre comercio que en una situación de autarquía. Dicho esto, quizás la mejor política no es la de restringir el comercio, sino la de distribuir adecuadamente sus frutos.

Las Causas del Comercio Internacional.

Para la existencia del comercio voluntario entre naciones, las razones de precios en autarquía deben diferir. Estas diferencias de precios en última instancia dependen de las relaciones subyacentes de la oferta y la demanda. Sin embargo, para contestar la pregunta de por qué comienza el comercio, un paso didáctico es el ver el caso de la autarquía cuando no puede existir el comercio voluntario.

No puede existir el comercio internacional cuando las condiciones de la oferta y la demanda en todos los países son idénticas. Estas condiciones son:
Por el lado de la oferta:

- 1) Las funciones de producción son idénticas en todos los países. Esto implica la existencia de la misma tecnología.
- 2) Todos los países tienen la misma dotación relativa de los factores.
- 3) Las funciones de producción son lineales y homogéneas. O sea, existen rendimientos constantes a escala.

Por el lado de la demanda:

- 4) Las preferencias (o gustos) son idénticas y homogéneas en todos los países.

Esto implica que con niveles distintos de ingresos per cápita no hay preferencias distintas ni entre grupos ni países.

Finalmente:

5) No hay distorsiones. O sea, no existe la competencia imperfecta ni distorsiones originadas por impuestos, aranceles, subsidios, etc.

El relajar solamente una de estas condiciones conducirá al comercio. Esto es precisamente lo que se hace para generar los modelos distintos.

El Modelo Clásico (El Modelo Ricardiano).

1. Un Modelo Sencillo de Diferencias en la Función de Producción.

En la interpretación neoclásica de Ricardo, en última instancia todos los bienes (inclusive el capital físico) tienen como origen de su valor la cantidad del insumo trabajo necesaria para su producción. Es decir, es una teoría del valor trabajo.

Entonces, pese al factor tierra y sus rendimientos decrecientes, la única restricción efectiva sobre la producción es el trabajo. Para los fines técnicos del desarrollo de la teoría ricardiana, esto implica que la curva de posibilidad de producción es lineal cuando existen dos bienes.

El supuesto de que las funciones de producción difieren entre países significa que, en una misma industria, la productividad difiere entre países, o sea, el producto por unidad de trabajo difiere.

Se supone que las otras condiciones estipuladas anteriormente son idénticas entre países. Finalmente, el trabajo es perfectamente móvil domésticamente, pero completamente inmóvil internacionalmente.

Ricardo presentó su modelo, no en términos del producto por unidad de trabajo, sino en términos de su inversa, unidades de trabajo por unidad del producto.

De nuevo, se demuestra que, aunque uno de los dos países en el modelo de Ricardo sea más eficiente en la producción de ambos bienes en autarquía, o sea, un país tiene una ventaja absoluta en ambos bienes, el país menos productivo tendrá una ventaja comparativa en uno de ellos. Para ser más claro por lo que se refiere a la diferencia entre la ventaja comparativa y la ventaja absoluta, conviene agregar que la ventaja comparativa, definida para dos países y dos bienes, involucra los 4 requerimientos de trabajo por unidad de producto. La ventaja absoluta sólo requiere la comparación entre países de sus requerimientos de trabajo por unidad de producto en únicamente una industria a la vez. Estas diferencias relativas en eficiencia conducen a la posibilidad del intercambio reductible entre ambos países, cuando se especializan en la producción del bien en que tienen una ventaja comparativa.

a. La determinación del precio relativo con el comercio de dos bienes.

En autarquía, el precio relativo de un país consiste en la razón de productividades de los dos bienes, o sea, corresponde a la razón de los costos reales. Otra manera, en resumen, para expresar la teoría del valor trabajo sencilla de Ricardo es la siguiente: Con la ausencia del comercio internacional, los precios relativos domésticos de los bienes son iguales a sus requerimientos relativos de trabajo. En esta situación, entonces, el precio relativo depende exclusivamente de las condiciones de la oferta.

Con tal de que estos requerimientos relativos de trabajo y, por tanto, los precios relativos en autarquía, difieren entre países, habrá un incentivo para el comercio. El precio relativo de equilibrio será aquel que se establece entre los precios relativos en autarquía en los dos países. O sea, con el comercio internacional, los precios relativos de autarquía de los 2 países tienden a converger hacia un precio relativo mundial único, el que se encuentra normalmente entre los precios relativos en autarquía de los dos países (entre sus requerimientos relativos de trabajo). Se demuestra la convergencia hacia un único precio relativo mundial mediante un modelo de análisis

de equilibrio general mundial, en que la demanda relativa mundial de los dos bienes es igual a la oferta relativa mundial. Corresponde al punto en que las demandas excedentes y ofertas excedentes de ambos bienes se igualan. Es decir, el precio relativo preciso requerido para el equilibrio en la balanza de comercio depende de las condiciones de la demanda.

En síntesis, el precio relativo en autarquía del país doméstico lo determinará su eficiencia relativa del trabajo y lo mismo ocurre en el país extranjero. En otras palabras, el precio relativo en ausencia del comercio internacional será determinado completamente por condiciones de costo domésticas.

Las condiciones de costo, por tanto, definen un rango en que los términos de intercambio mundiales deben determinarse. El precio relativo mundial, restringido por el costo real relativo en cada país (el costo de oportunidad de un bien en términos del otro), encontrará su equilibrio en el punto en que la oferta y demanda excedente de cada bien se igualan.

Ya que se supone que existe la movilidad perfecta interna del factor trabajo, se emigra internamente para especializarse en el bien en que existe la ventaja comparativa. Aunque un país fuera más eficiente en la producción de ambos bienes, no habría un traslado internacional del factor trabajo al país con la ventaja absoluta en los dos, debido al supuesto crucial de la inmovilidad internacional del trabajo. Este supuesto implica que la igualdad entre las ofertas y demandas agregadas en la economía internacional se realiza con el ajuste de los precios relativos de los bienes.

b. Las ganancias del comercio.

Efectivamente, se demuestra que con el comercio en equilibrio, los dos países, al especializarse en la producción de un bien, obtienen ganancias del comercio, en el sentido de poder consumir potencialmente más de cada bien. O sea, alcanzan un nivel de bienestar superior (una curva de indiferencia superior) con el comercio.

Existen dos maneras para demostrar que ambos países obtienen ganancias del comercio de su especialización en un bien de los dos. Suponemos que el país doméstico (D) se especializa en el queso; el país extranjero (E) se especializa en el vino. Sin realizar las demostraciones formales, apuntamos las conclusiones.

1ª manera: Resulta más eficiente que el país D produzca el queso y que "produzca" el vino indirectamente mediante el comercio. O sea, D obtiene más unidades de vino por la misma unidad de trabajo con el comercio. Por otro lado, el país E puede obtener más unidades de queso por unidad de trabajo, al producir el vino y cambiarlo por queso. De esta manera, ambos países reciben ganancias del comercio.

2ª manera: En autarquía, las posibilidades de consumo son las mismas que las posibilidades de producción. Con el comercio internacional, se demuestra que ambos países amplían su rango de selección de bienes. Esto implica que los residentes de cada país tendrán en general un mayor nivel de bienestar.

c. Los salarios relativos.

Siempre considerando dos países y dos bienes, los salarios relativos, tanto reales como nominales, se encuentran entre las productividades relativas de los 2 países, calculadas éstas para cada industria. El salario relativo es precisamente igual a la razón de las productividades del trabajo de los dos bienes, uno de los cuales es el bien en que se especializa un país, el otro siendo el bien en que se especializa el otro país.

d. El modelo ricardiano y la ventaja de costos.

Supongamos que la productividad media en el país E es menor que la productividad media en D. Ya que esto implica que el salario nominal $w^E < w^D$, el país E tiene una ventaja en costos en la producción del vino, pese a que su productividad del trabajo en esta industria sea menor que la del país D. Recuerden que habíamos supuesto que E tiene una ventaja comparativa en la producción del vino, o si se quiere, una desventaja comparativa relativamente menor. Por otro lado, el país D tiene una

ventaja en costos en la producción de queso, pese a que $w^D > w^E$, debido a que su salario más alto es compensado por su mayor nivel de productividad en esta industria.

2. La Ventaja Comparativa con Muchos Bienes.

Se sigue suponiendo que hay dos países, D y E, pero que cada país en autarquía produce muchos bienes. Si la productividad del trabajo de D en el bien i , relativa a la productividad de E en el mismo bien, es mayor que la relación de los salarios nominales, w^D/w^E , o sea, si el costo del bien i en el país doméstico es menor que el costo del mismo bien en el país extranjero, entonces D producirá el bien i , ya que resulta más económico producirlo en este país que en E. Esta proposición se puede ver mediante las siguientes relaciones:

$a_{Li}^E/a_{Li}^D > w^D/w^E$ o sea,
(unidades L/unidad i)^E/(unidades L/unidad i)^D $> w^D/w^E$
====> (unidades i /unidad L)^D/(unidades i /unidad L)^E $> w^D/w^E$
Por tanto, $w^E a_{Li}^E > w^D a_{Li}^D$, o sea
(el costo unitario de i)^E $>$ (el costo unitario de i)^D
====> el país D producirá el bien i .

a. La ventaja comparativa con muchos bienes, los costos de transporte y los bienes no comerciables.

Los costos de transporte no cambian los principios fundamentales de la ventaja comparativa ni las ganancias del comercio. En el modelo de muchos bienes, existirá una especialización extrema cuando más sólo un bien producido simultáneamente en los dos países. Esto sucede cuando la productividad relativa del trabajo de los dos países para producir el bien i es igual a la relación de salarios.

Sin embargo, se menciona al menos tres razones por qué la especialización no es tan extrema en la práctica. Primero, la existencia de más de un factor de producción reduce la tendencia a la especialización. Segundo, una política proteccionista también reduce la tendencia a la especialización, al reducir o aun eliminar la competencia extranjera. Tercero, en algunos casos un costo de transporte alto puede convertir bienes potencialmente comerciables en bienes no comerciables.

En síntesis, muchos bienes son no comerciables ya sea porque no gozan de fuertes ventajas comparativas nacionales de costos o porque existen altos costos de transporte.

3. Un Modelo Ricardiano con un Número Infinito de Bienes.

El objetivo del desarrollo de este modelo ricardiano con muchísimos bienes es el contestar la siguiente pregunta: Cuando la productividad media del país extranjero aumenta, ¿se perjudica al país doméstico?

Se demuestra que w^D/w^E baja y que el rango de bienes producidos por el país D también se reduce, ya que hay una reducción en la productividad del trabajo del país D en el bien i ($i = 1, 2, 3, \dots$), relativo a la productividad de E en estos bienes. Pero el salario real, en términos de los bienes que D sigue exportando después del cambio tecnológico generalizado en E y la reducción de w^D/w^E , no se modifica. Por otro lado, el salario en D sube en términos de los bienes importados antes del cambio tecnológico generalizado en E. Finalmente, el salario real, en términos de los bienes transicionales, sube. Los bienes transicionales son aquellos bienes antes producidos en D pero que se producen en E después del cambio tecnológico generalizado en este último país. Se ve, entonces, que el país D gozará de un incremento neto en su salario real medio. Por lo tanto, el mejoramiento tecnológico generalizado en E no determina un nivel de bienestar inferior en D, pese a que su diversificación podría haberse reducido.

4. Tres Concepciones Falsas en Torno a las Ganancias del Comercio.

Falacia 1: la productividad y la competitividad.

Se dice frecuentemente que el libre comercio sólo es benéfico si el país es suficientemente productivo para enfrentar la competencia internacional. A menudo, se utiliza este argumento en los países menos desarrollados como una justificación para aislarse de la economía internacional hasta que puedan competir. Hasta inclusive se oye a veces que "muchos países pequeños y pobres no tienen una ventaja comparativa en nada", cuando en realidad se está hablando de "una ventaja absoluta". Pero vimos que la habilidad de exportar no depende de una ventaja absoluta, sino de una ventaja comparativa. Esta conclusión implica que una ventaja absoluta sobre otros países para producir un bien no es ni una condición necesaria ni suficiente para tener una ventaja comparativa en ese bien.

También vimos que la ventaja comparativa de una industria depende no sólo de su productividad, relativa a la industria extranjera, sino también de la tasa de salarios doméstica, relativa a la extranjera. El salario de un país depende, a su vez, de la productividad relativa en todas sus actividades económicas.

Falacia 2: El argumento de la explotación del trabajo y pérdidas en las ganancias de comercio.

Se dice que la competencia extranjera es injusta y daña a otros países cuando se basa en los salarios bajos. Este argumento se oye frecuentemente entre los sindicatos de países con salarios altos cuando buscan protección en contra de la competencia extranjera. Sin embargo, en el fondo creen que las industrias de países de altos salarios no deberían tener que enfrentarse a la competencia de industrias extranjeras que son menos eficientes pero que pagan salarios inferiores. Pero, es preciso recalcar que el país rico tiene ganancias del comercio, independientemente de si el costo menor del producto que importa del país pobre se deba a la mayor productividad de este último país o a sus salarios bajos. Lo que le debe de importar al país rico como un todo es si, en términos de su propio trabajo, es más económico producir su importable domésticamente o importarlo del país pobre.

Falacia 3: El intercambio desigual y ganancias de comercio negativas.

Por lo que se refiere al país pobre, ¿no es dañino basar sus exportaciones en salarios bajos? La afirmación falsa sería la de que "el comercio sólo es benéfico si se reciben salarios altos". Esto introduce el mito del intercambio desigual y su consecuencia de ganancias del comercio negativas. Según el argumento, el comercio explota a un país pobre y lo lleva a una peor situación si dicho país emplea más trabajo para producir los bienes que exporta que el que emplean otros países (normalmente los ricos) para producir los bienes que el primero importa. Efectivamente, afirmamos que puede haber explotación por el intercambio desigual de valor, conclusión a la cual llegamos en el capítulo IV. Pero, esto no significa que el país con bajos salarios pierde en términos netos con el comercio. Para determinar si el comercio es benéfico para el país doméstico (digamos que es el pobre), no sólo se debe comparar el trabajo doméstico empleado para producir sus exportaciones con el trabajo extranjero empleado para producir las importaciones del país doméstico. Se debería comparar el trabajo empleado para producir las exportaciones del país doméstico con la cantidad de trabajo doméstico que se hubiera tenido que emplear para producir domésticamente sus propios importables.

Si otro país puede producir los importables del país doméstico con menos trabajo que el requerido por parte del mismo país doméstico, no se reducen las ganancias del comercio, sino que, al contrario, se aumentan.

El Modelo de Dotaciones Relativas de los Factores (el Modelo Heckscher-Ohlin).

De los supuestos anteriormente enumerados para la existencia de autarquía, o sea, el no-comercio, todos son iguales excepto ahora, en el modelo Heckscher-Ohlin, se supone que la dotación relativa de factores es diferente entre países. Para el modelo de dos países y dos bienes, podemos, por tanto, suponer que $(K/L)^D > (K/L)^E$. Concretamente, los otros supuestos son: 1) Las funciones de producción son idénticas para la misma industria en los 2 países, aunque, desde luego, difieren entre bienes. 2) Los rendimientos son constantes a escala, o sea, la curva de posibilidad de producción será cóncava al origen. 3) Los gustos son homogéneos e idénticos entre países. 4) No hay distorsiones de ninguna índole, o sea, no hay aranceles ni cuotas, etc., no hay costos de transporte, y no hay competencia imperfecta (existe la competencia perfecta). 5) No hay movilidad internacional de los factores, pero, sí, movilidad interna perfecta. 6) No hay reversión de intensidad de los factores. Y, 7) se producen ambos bienes en los dos países en equilibrio. Conviene añadir que el supuesto de la ausencia de costos de transporte no es crucial para la validez del teorema de H-O. En el caso de tomar en cuenta estos costos, no se igualarán los precios relativos entre países, sino que diferirán justamente por el monto de los costos de transporte.

Dado el supuesto de la diferencia entre las proporciones relativas de sus factores en el sentido arriba indicado, si el bien Y es relativamente intensivo en capital, el equilibrio en autarquía de ambos países implica que $(P_X/P_Y)^D > (P_X/P_Y)^E$. La diferencia entre los precios relativos en autarquía, a su vez, implica que cuando se permite el comercio internacional, el país D exportará Y e importará X, en tanto que el país E exportará X e importará Y.

1. El Equilibrio del Comercio Mundial.

Con el supuesto de ausencia de impedimentos al comercio internacional, los precios relativos de cada país tenderán a igualarse, obteniéndose el equilibrio del comercio mundial en el punto en que lo que un país quiere exportar es exactamente igual a lo que el otro país quiere importar, o sea, las demandas y ofertas excedentes de los dos países son iguales a cero.

Con los supuestos de gustos idénticos y homogéneos en ambos países y funciones de producción con rendimientos constantes a escala, el equilibrio mundial será único y estable.

Por lo tanto, existen dos condiciones necesarias para el equilibrio del comercio.

1) Los precios en los 2 países deben igualarse con el comercio mundial. 2) La balanza de comercio en ambos países debe estar en equilibrio. De nuevo, vemos que esta última condición implica que se abstrae de movimientos internacionales de capitales, o sea, no hay cuenta de capitales.

2. La Estructura del Comercio y el Teorema de Heckscher-Ohlin.

El país D, con una dotación de factores relativamente intensiva en K, exporta Y, el bien relativamente intensivo en K. El país E, al contrario, con una dotación de factores relativamente intensiva en L, exporta X, el bien relativamente intensivo en L.

Esta estructura del comercio tiene su expresión lógicamente demostrada en el famoso Teorema de Heckscher-Ohlin el cual nos dice que, dados los supuestos del modelo, un país exportará el bien que utiliza su factor relativamente abundante más intensivamente.

3. El Teorema de la Igualdad de los Precios de los Factores.

Con el libre comercio, vía la igualación de los precios relativos, $(P_X/P_Y)^D = (P_X/P_Y)^E$, se igualan los precios relativos de los factores. Es una demostración del hecho de que $w/r = G(P_X/P_Y)$, o sea, el precio relativo de los factores es una función

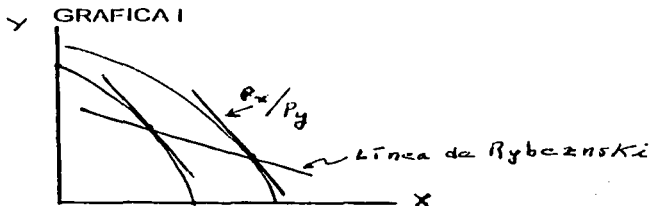
unívoca del precio relativo de los bienes. G , siendo una función que depende de las funciones de producción de los dos bienes, es idéntica en ambos países. Con la igualación de P_x/P_y , se tiende a la igualación de w/r , la razón salarios/rendimiento del capital, en ambos países.

En términos técnicos, para que se igualen los precios relativos de los factores, la dotación relativa de factores de cada país debe estar dentro del mismo "cono de diversificación" (el área entre la razón K/L de ambas industrias), lo cual es equivalente a decir que ambos países producen los dos bienes.

A su vez, el precio relativo de los factores determina la razón K/L de cada industria, siempre respetando el supuesto de que el bien Y es intensivo en capital y X es relativamente intensivo en mano de obra.

4. El Teorema de Rybczynski.

Dadas las funciones homogéneas del primer grado y dados los precios de los bienes así como el hecho de que ambos bienes siguen produciéndose, el incremento de la oferta de un factor conduciría a un incremento de la producción del bien que usa ese factor intensivamente y un decremento en la producción del otro bien. Esta proposición se ve en la siguiente gráfica:



Para su validez, el teorema de Rybczynski no requiere de la consideración del comercio internacional; en este sentido, depende su validez de menos supuestos, y, por tanto, se considera un resultado fuerte. Sin embargo, admitiendo el comercio internacional, con desplazamientos en la curva de posibilidad de producción, el supuesto de precios relativos constantes no es en general aceptable, a menos de que se parta de la hipótesis del país pequeño, la cual implica que el país es tomador de precios determinados en el mercado mundial. El cambio en los precios relativos conduce al conocido teorema de Stolper-Samuelson cuyo objetivo es el analizar los efectos en la distribución del ingreso.

5. El Teorema de Stolper-Samuelson.

Se demuestra que, con rendimientos constantes a escala, el incremento en el precio relativo de un bien, digamos X , $\Delta(P_x/P_y)$, determinará un incremento en el ingreso relativo del factor usado intensivamente en esa industria (en este caso, el trabajo). O sea, en este caso habrá un $\Delta(w/r)$.

Pero, también se demuestra que, suponiendo la ausencia de distorsiones (en particular que hay competencia perfecta), con el incremento del precio relativo de X , el salario real, en términos de X y en términos de Y , aumenta absolutamente, en tanto que el rendimiento real del capital, medido tanto en términos de X como de Y , disminuye.

Es decir, se demuestra que el $\Delta(P_x/P_y)$ determina un incremento del producto marginal del trabajo $\Delta(PML)$ en la industria X y, por tanto, un aumento en el salario real

en términos del bien X, $\Delta(w/P_X)$. Pero también implica un ΔPML en la industria Y, y, por tanto, un $\Delta(w/P_Y)$.

El raciocinio del argumento es en el sentido de que si hay un aumento en P_X/P_Y con un aumento resultante en la producción de X y un decremento en la producción de Y, habrá un aumento en la razón capital/trabajo en cada industria, lo que -suponiendo constante la fuerza de trabajo- conduce a una reducción del ingreso real del capital y un aumento en el ingreso real del trabajo.

En síntesis, suponiendo rendimientos constantes a escala y ausencia de distorsiones, un aumento en el precio relativo de un bien determina un incremento del ingreso real del factor usado intensivamente en esa industria y una disminución del ingreso real del otro factor.

Aunque a Stolper y Samuelson les interesaba en particular el efecto de un arancel sobre el ingreso real de los factores, en realidad no es necesariamente un teorema del comercio internacional. El cambio en el precio no tiene que obedecer a factores internacionales sino, por ejemplo, a impuestos o subsidios internos, o a cambios en las preferencias de los consumidores. Ya que es esencialmente un resultado teórico para un único país por el lado de la producción, no se requieren los supuestos de preferencias iguales entre países ni de funciones de producción iguales entre países, ni tampoco el supuesto de la ausencia de la reversión de la intensidad de los factores.

6. El Caso de la Reversión de Intensidad de Factores.

La reversión de intensidad de factores se refiere a la situación en que, con un conjunto de precios relativos de los factores, un bien X es intensivo en capital relativo a un bien Y, y, con otro conjunto de precios relativos de los factores, el bien X será relativamente intensivo en trabajo.

Una prueba rigurosa del teorema de la igualación de los precios de los factores debe excluir la posibilidad de reversiones en la intensidad de los factores. Por otro lado, la predicción de la estructura del comercio (cual país exporta cual bien) no puede determinarse del conocimiento de las dotaciones relativas de factores si existen reversiones en la intensidad de factores.

7. Otro Modelo H-O Para Resumir Conceptos.

Para cimentar las ideas anteriores y resumir los conceptos básicos en una forma integrada, presentaremos otro modelo en que los dos factores serán el trabajo (L) y la tierra (T) y los dos bienes serán tela (C) y alimentos (A). El bien C es relativamente intensivo en L; el bien A es relativamente intensivo en T. Efectivamente, se ve que una economía tenderá a ser relativamente eficiente en la producción de bienes que son intensivos en los factores con los cuales el país está relativamente bien dotado.

Siendo una economía competitiva, esto implica que el precio de cada bien = al costo de producirlo. Por lo tanto, $P_C = a_{LC}w + a_{TC}r$ (con w = salario nominal y r = renta por unidad de tierra) y lo mismo para P_A . Si hay un $\Delta(P_C/P_A)$, habrá un $\Delta(w/r)$, ya que la tela (C) es relativamente más intensiva en L. Pero, de acuerdo con el Teorema de Stolper-Samuelson, habrá un aumento en w y un decremento en r . Por otro lado, se demuestra que resultan un aumento en el salario real en términos de ambos bienes y una disminución en el rendimiento real de la tierra.

Observen que no se ha hablado en absoluto de la apertura del comercio internacional.

Los efectos del comercio internacional entre 2 economías (D y E):

En forma apretada, repetimos los supuestos adicionales claves: 1) los mismos gustos en D y E, lo cual implica que existen idénticas demandas relativas para los dos bienes, C y A, dado el mismo precio relativo P_C/P_A ; 2) Existen las mismas tecnologías, lo cual implica el mismo requerimiento del factor por unidad de producto en cada país y en cada industria, donde a_{ij} es el requerimiento del factor i para una unidad del producto j; 3) la única diferencia entre D y E es $(L/T)^D > (L/T)^E$, o sea, el país D es relativamente abundante en L y el país E es relativamente abundante en T. Esto implica que D producirá una proporción relativamente mayor de tela a alimentos en comparación con E, o sea, $(\text{prod C}/\text{prod A})^D > (\text{prod C}/\text{prod A})^E$. A su vez, esto implica que en autarquía $(P_C/P_A)^D < (P_C/P_A)^E$ y, por tanto, existirá un incentivo para comerciar. El país D exportará tela; E exportará alimentos. En síntesis, los países tienden a exportar aquellos bienes cuya producción es intensiva en los factores con los cuales están dotados con abundancia relativa.

El comercio, la convergencia de los precios y la distribución del ingreso:

El comercio conduce a una convergencia de los precios relativos de los dos países. Esto implica que:
 $(P_C/P_A)^D$ autarquía $<$ $(P_C/P_A)^{\text{mundial}}$ $<$ $(P_C/P_A)^E$ autarquía.

Se recordará que en el país D, el trabajo es el factor **relativamente abundante**; la tierra es relativamente escasa. En E, la tierra es relativamente abundante; el trabajo es relativamente escaso. O sea, $(L/T)^D > (L/T)^E$.

Puesto que el bien C es relativamente intensivo en trabajo, de acuerdo con Stolper-Samuelson, esto conduce a que el salario real sube en el país D con el comercio, en tanto que la renta real de la tierra baja. Al contrario, en el país E, el salario real de los trabajadores desciende con el comercio, en tanto que los dueños de la tierra mejoran su poder adquisitivo.

Con la convergencia de los precios relativos al precio relativo mundial, habrá un $\Delta(P_C/P_A)^D$ y un descenso en el $(P_C/P_A)^E$ hasta alcanzar el $(P_C/P_A)^{\text{mundial}}$. Las consecuencias para el país D serán las siguientes: el $\Delta(P_C/P_A)^D \implies \Delta Q_C$ y una baja en Q_A , la producción de los dos bienes respectivos. Esto, a su vez, implica que habrá una mayor demanda de L y una demanda menor de T, lo cual implica que habrá un $\Delta(w/r)^D$. Pero, también habrá una mayor demanda de L para la exportación incrementada de C al país E, lo cual se puede interpretar como una exportación indirecta de L al país E. Esto tiende a un Δw^D y un descenso de w^E .

Las consecuencias para el país E serán: El descenso en $(P_C/P_A)^E \implies$ un descenso en la producción de C y un ΔQ_A , lo cual conduce a una menor demanda de L^E y una mayor demanda de T^E . Habrá también un aumento en la demanda de T para la exportación del bien A al país D, o sea, una exportación indirecta de T^E . Esto conduce a un descenso en r^D y un Δr^E . Es decir, no sólo habrá una convergencia de los pagos relativos a los factores, sino que tenderán a converger los pagos de cada factor. En otras palabras, habrá: un Δw^D y un descenso de w^E hasta w^{mundial} y un descenso de r^D y un Δr^E hasta r^{mundial} .

Sin embargo, en el mundo real no se han igualado los precios de los factores después de abrir el comercio, incluso a largo plazo, y menos entre los países desarrollados y subdesarrollados. El cumplimiento de la igualación de los precios de los factores depende de los supuestos claves del modelo H-O, los cuales son:

Cada país produce los dos bienes. Pero, con proporciones muy diferentes de los factores (por ejemplo de capital/trabajo o trabajo calificado/trabajo no calificado) tendería a especializarse más con el libre comercio;

Las tecnologías son iguales. Pero, un país con tecnología superior podría tener una tasa de salarios (w) y una renta de la tierra (r) más elevadas que un país con tecnología inferior;

Se suponen economías competitivas, con movilidad interna de los factores.

El comercio conduce a la igualación de los precios de los bienes en los dos países. Pero, la igualación de los precios de los factores depende de esta

convergencia de los precios de los bienes. Debido a los costos de transporte y barreras diversas al comercio, no se igualan los precios de los bienes.

8. Generalización del Modelo de H-O.

Si el bien X es, por ejemplo, el conjunto de manufacturas y Y es el conjunto de bienes agrícolas y si se supone que los precios relativos de los bienes dentro de cada conjunto no cambian, las conclusiones de H-O siguen siendo válidas.

Pero, si hay más de 2 bienes distintos, con sólo 2 factores de producción, las razones de factores, digamos (K/L), no necesariamente conducen a resultados únicos por lo que se refiere a la estructura del comercio. Sin embargo, se puede demostrar que la canasta de bienes exportada por el país relativamente intensivo en capital será relativamente intensiva en este factor.

Con más de dos factores, no está claro lo que es el concepto de la intensidad relativa de factores. Esto implica que los teoremas de Rybczynski y de Stolper-Samuelson, los que hacen uso de la comparación de sólo 2 factores, no se pueden generalizar fácilmente a dimensiones mayores. Dicho esto, sin embargo, con n bienes y n factores, o aun con 3 bienes y 2 factores, el teorema de la igualación del precio de los factores es válido.

El Modelo del Factor Específico.

1. Introducción.

Primero, se relaja el supuesto de Heckcher-Ohlin de que ambos factores son perfectamente móviles internamente entre las dos industrias. En tanto que el modelo de H-O, con capital y mano de obra, es de largo plazo, el modelo del factor específico, considerando los mismos dos factores, es de corto plazo. Entonces, el modelo del factor específico es similar al de H-O, pero un factor, digamos el capital, es útil sólo para la producción de uno de los dos bienes considerados. Es decir, en el corto plazo, el capital asignado a cada una de las dos únicas industrias es fija y no hay sustitución del capital entre industrias. En otras palabras, el capital es específico a la industria en la cual se usa.

Las expresiones de 'modelo del factor específico' y 'modelo del factor inmóvil', siempre desde el punto de vista del corto plazo, serán idénticas para nuestros fines de análisis. Por otro lado, como veremos, los factores específicos a una industria podrían ser recursos naturales o aun la mano de obra, lo cual determinaría la estructura del comercio internacional.

2. El Primer Modelo del Factor Específico.

Supuestos: 1) 2 bienes; 2) Funciones de producción con rendimientos constantes a escala, iguales en ambos países en la misma industria; 3) Gustos idénticos y homogéneos para todos los consumidores en los dos países; 4) No hay distorsiones y, dado que las dos economías son competitivas, operan con plena capacidad productiva; y, 4) Igual como en el modelo H-O, hay 2 factores de producción en cada industria, pero, en este modelo del factor específico, uno es específico a la actividad económica, por ejemplo, el tipo de capital.

En una economía competitiva, la productividad marginal del trabajo (PML) es una función creciente de la razón K/L. Por otro lado, el PMK es una función decreciente de la razón K/L. O sea, un incremento en el PML implica que hay un decremento en el PMK. Ya que los productos marginales son equivalentes a los ingresos reales de los factores, en términos del bien X, un incremento en K/L determina un aumento en w/P_x y un decremento en r/P_x , el rendimiento real del trabajo y del capital respectivamente.

Suponiendo que con el comercio hay una reducción en el precio relativo, P_x/P_y , o sea, un aumento en el precio relativo de Y, los productores en la industria Y

aumentarán su producción en tanto que se reduce la producción de X. Por otro lado, con más mano de obra en la industria Y pero con el capital específico en esta industria fija, habrá una reducción del PML_Y y, por tanto, una reducción del salario real en términos de Y, w/P_Y . Al contrario, en la industria X habrá un ΔPML_X y, por tanto, un $\Delta(w/P_X)$. El efecto neto en el ingreso real del trabajador representativo en términos de ambos bienes depende de la estructura del consumo, o sea, de las preferencias del trabajador representativo.

En general, el efecto de un cambio en el precio relativo de los bienes en el bienestar del trabajo, cuando este factor es móvil, es incierto. Los trabajadores pueden resultar con un nivel de bienestar superior o inferior, dependiendo de sus preferencias relativas de los dos bienes. El resultado incierto se conoce como la ambigüedad neoclásica. En el modelo de H-O vimos que no hay ambigüedad del efecto de cambios en el precio relativo sobre los ingresos reales de los factores. Si el trabajo se usa intensivamente en X y hay una disminución en P_X/P_Y , esto conducirá a una disminución del salario real en términos de ambos bienes.

Por otro lado, con la reducción del precio relativo, P_X/P_Y , y con la disminución en el salario real en términos de Y, w/P_Y , habrá un aumento en el rendimiento real del factor específico en la industria Y. En la industria X, habrá un aumento en la productividad marginal del trabajo y, en consecuencia, una reducción en el PMK_X , o sea, una reducción en el rendimiento real del factor específico a esta industria.

a. La igualación de los precios reales de los factores.

¿El teorema de la igualación de los precios reales de los factores del modelo H-O tiene vigencia o no en el modelo de factores específicos? La contestación es no. Supongamos que la dotación total de trabajo es igual en ambos países y que la dotación del factor específico en la industria X también es igual en los dos países, pero que el país extranjero tiene una dotación del factor específico en la industria Y mayor que la del país doméstico. Si el comercio iguala los precios de los bienes, se puede demostrar que el salario real en términos de ambos bienes será mayor en el país extranjero que el país doméstico, en tanto que el pago real a ambos factores específicos será menor en el país extranjero que el país doméstico. Debido a que el país extranjero tiene una dotación mayor del factor específico en la industria Y, habrá proporcionalmente más mano de obra en esta industria en comparación con la proporción asignada en el país doméstico, con la consecuencia de que el país extranjero producirá proporcionalmente más Y y menos X que el país doméstico. Esto determina que el país extranjero exportará Y e importará X. Ahora bien, con proporcionalmente menos trabajo en su industria X que la que tiene el país doméstico, pero con la misma dotación del factor específico, la PML_X y, por tanto, el salario real en términos del bien X serán más altos en el país extranjero.

Por otro lado, la PML_Y y, por tanto, el salario real en términos de Y también serán más altos en el país extranjero, ya que la mayor dotación del factor específico permite una mayor PML_Y , pese a una asignación proporcionalmente mayor de la mano de obra a esta industria en comparación con el país doméstico.

En síntesis, la igualación de los precios de los bienes con el comercio internacional no conduce a una igualación de los precios de los factores en el modelo de factores específicos.

b. La estructura del comercio.

Se recordará que en el modelo de H-O un país exportará el bien que usa su factor relativamente abundante más intensivamente. ¿Esta proposición sigue siendo válida para el modelo de los factores específicos? O sea, ¿habrá o no ambigüedad en la estructura del comercio? Como ya sabemos, con los otros supuestos del modelo de H-O intactos, si las dotaciones de trabajo y del capital total son iguales en el largo plazo, no existirá un incentivo para el comercio internacional.

Diferenciación de la asignación de factores específicos:

Pero, supongamos que en el corto plazo la proporción de los capitales específicos asignados a cada industria difiere entre países. Con la dotación del trabajo igual en ambos países, lo anterior determina una diferenciación entre países de las curvas del producto total correspondiente a cada industria y, por lo tanto, también una diferenciación de la forma de la curva de posibilidad de producción de los dos países. Si el país extranjero, por ejemplo, tuviera una dotación relativamente mayor del factor específico asignado a la industria Y en comparación con el país doméstico, en tanto que el país doméstico tuviera una dotación relativamente mayor del factor específico asignado a la industria X, al igualarse los precios de los bienes con el libre comercio, el país extranjero producirá más Y y menos X que el país doméstico. Por lo tanto, el país extranjero exportará Y e importará X, en cantidades iguales a las importaciones de Y y exportaciones de X por parte del país doméstico, cuando se alcanza el equilibrio.

En síntesis, en el corto plazo correspondiente al modelo de factores específicos, el país exportará el bien que se produce con el factor específico relativamente abundante.

Un aumento de la dotación del trabajo en un país:

¿Que sucederá si la dotación de trabajo en el país extranjero aumenta, manteniéndose constante la del país doméstico? Con la dotación proporcional de los factores específicos sin cambio en cada país, el aumento de la dotación del trabajo en el país extranjero causará un desplazamiento hacia afuera de su curva de posibilidad de producción, con la consecuencia de que produce más de cada bien. De acuerdo con el modelo de H-O de largo plazo, el país extranjero, teniendo ahora una dotación de trabajo relativamente mayor que el país doméstico, exportará el producto relativamente intensivo en trabajo.

Pero, a corto plazo, no necesariamente se obtiene este resultado. La estructura del comercio en el corto plazo depende principalmente de cómo el capital total se asigne como capital específico entre las dos industrias. En el corto plazo, la estructura del comercio es menos sensitiva a la dotación relativa global del capital y trabajo.

En síntesis se puede afirmar lo siguiente. En el modelo de factores específicos, la estructura del comercio no se puede predecir exclusivamente del conocimiento de la dotación relativa de los factores. Dependerá también de la diferenciación de las funciones de producción entre países en cada industria y de la asignación proporcional del factor específico entre las dos industrias.

3. Modelos Con Otros Factores Específicos, No Necesariamente el Capital.

Como hemos visto, cuando el factor específico es el capital y el otro factor es la mano de obra, suponiéndose ésta perfectamente móvil entre industrias, el modelo de factores específicos se interpreta como un modelo de H-O, pero a corto plazo. Sin embargo, los factores específicos no tienen que ser tipos distintos de capital. Para diferenciar entre las manufacturas y productos agrícolas, por ejemplo, el factor específico en la primera industria podría ser el capital, mientras en la segunda podría ser la tierra.

a. Un modelo del comercio internacional con un único factor, el trabajo.

Los supuestos del modelo son: 1) Hay dos economías competitivas, el país D y el país E; 2) Los dos países producen tanto el bien C como el bien W; 3) A cualquier precio relativo, P_C/P_W , la demanda relativa es igual en ambos países. Es el supuesto de los gustos homogéneos e idénticos, el cual implica que existe la misma curva de la demanda relativa en ambos países; 4) La productividad de cada industria es igual en ambos países, o sea, las funciones de producción son idénticas en D y E para la industria C y para la industria W; 5) La única diferencia entre países consiste en que hay dotaciones relativas de trabajo diferentes entre industrias, lo cual se expresa de la siguiente manera:

$(LC/LW)^D > (LC/LW)^E$. Esto implica que $(QC/QW)^D > (QC/QW)^E$, lo cual determina que, en autarquía, $(P_C/P_W)^D < (P_C/P_W)^E$ y, por tanto, habrá una motivación para el comercio internacional. En consecuencia, D exportará el bien C; el país E exportará el bien W.

El equilibrio general entre la oferta y demanda relativas determina la convergencia de los precios relativos de autarquía a un único precio relativo mundial, el que se encuentra entre los dos precios relativos de autarquía. O sea, hay un $\Delta(P_C/P_W)^D$ y un decremento en $(P_C/P_W)^E$ hasta conformar el (P_C/P_W) mundial.

La distribución del ingreso y las ganancias del comercio:

Siempre en el marco de los supuestos enunciados, ¿quién gana y quién pierde con el comercio internacional?

Primero, el país D, exportador de C: El $\Delta(P_C/P_W)^D$ con el comercio conduce a una mejora del salario real en el sector C y a una desmejora del salario real en el sector W.

Segundo, el país E, exportador de W: La disminución de $(P_C/P_W)^E$ con el comercio determina una desmejora del salario real en el sector C y una mejora del salario real en el sector W.

Se puede enunciar el resultado general de la siguiente manera: El comercio beneficia a los trabajadores en el sector de exportación de cada país, en tanto perjudica a los trabajadores en los sectores que compiten con importaciones.

Pese a los efectos negativos para algunos grupos de trabajadores en cada país, se demuestra que el comercio expande las elecciones de consumo en los dos países sin ambigüedad, lo cual implica que el comercio es potencialmente una fuente de ganancias para todos, si es que hubiera una política de distribución del ingreso adecuada. Desde luego, en el mundo real, hay perdedores y ganadores del comercio internacional. Esta es una razón poderosa por la cual hay presiones para establecer barreras diversas al libre comercio.

b. Un modelo de un factor móvil y dos factores específicos.

Los supuestos del modelo son: 1) La economía doméstica, D, produce 2 bienes, manufacturas (M) y alimentos (A); 2) Se emplean 3 factores de producción: el trabajo (L), siendo móvil entre sectores, el capital (K) y la tierra (T), siendo estos dos factores específicos, o sea, inmóviles; 3) Las funciones de producción son:

$Q_M = Q_M(K, L_M)$, con K específico al sector M,

$Q_A = Q_A(T, L_A)$, con T específico al sector A;

La economía es competitiva.

Finalmente, se supone que hay un $\Delta(P_M/P_A)$, debido a un ΔP_M pero sin cambio en P_A , quizás debido al comienzo del comercio internacional. Este último supuesto puede deberse a la siguiente cadena de relaciones:

$(L_M/L_A)^D > (L_M/L_A)^E \implies (Q_M/Q_A)^D > (Q_M/Q_A)^E \implies (P_M/P_A)^D < (P_M/P_A)^E$ en autarquía, lo cual conduce a que con la convergencia de precios relativos, el país D exporta el bien M, en tanto que el país E exporta A.

La convergencia de los precios relativos y la distribución del ingreso:

Por lo que se refiere al país D, se tienen los siguientes resultados de la distribución del ingreso: Se mejora el ingreso real de los dueños del capital. Se empeora el ingreso real de los terratenientes. Hay incertidumbre respecto al cambio neto en el salario real. Aunque hay un Δw , el ΔP_M es proporcionalmente mayor, de tal manera que el salario real en términos de M, w/P_M , disminuye. En términos de A, el salario real, w/P_A , sube. De nuevo, vemos la llamada ambigüedad neoclásica.

Desde otro punto de vista, el análisis conduce a las siguientes apreciaciones: 1) Los dueños de los factores específicos en los sectores exportadores ganan del comercio. 2) Los dueños de los factores específicos a los sectores que compiten con importaciones pierden con el comercio. 3) El efecto neto del comercio sobre los factores móviles entre sectores es incierto.

Un Modelo Estándar del Comercio Internacional.

1. Introducción.

Para contestar a una serie de preguntas de interés para los países diversos en sus relaciones económicas internacionales, un modelo estándar puede ayudar.

Los supuestos simplificadores son los siguientes: 1) Cada país de los dos produce dos bienes, alimentos (A) y tela (C); 2) La curva de la posibilidad de producción es suave y cóncava al origen, lo cual implica que hay rendimientos constantes a escala; 3) Son economías competitivas; 4) Los gustos de los individuos en la sociedad son iguales, implicando la existencia de curvas de indiferencia de la comunidad; 4) El valor del consumo de una economía es igual al valor de su producción, o sea, la cuenta comercial está en equilibrio, implicando que se abstrae de la cuenta de capital; 5) Finalmente, se supone que la economía doméstica exporta C e importa A, o sea, los gustos del país D están sesgados hacia los alimentos (A).

Como resultado del supuesto de la competitividad de las dos economías, en un modelo de equilibrio general, la oferta relativa de la tela aumenta cuando el precio relativo de la tela sube, o sea, cuando hay un $\Delta(P_C/P_A)$.

Efectivamente, si hay un $\Delta(P_C/P_A)$, esto implica que el país D puede importar más alimentos a cambio de un volumen dado de exportaciones de tela. Es decir, hay una mejora en los términos de intercambio. La mejora resultante en el nivel del bienestar se conoce como el efecto ingreso.

Por otro lado, el $\Delta(P_C/P_A)$ conduce a un desplazamiento del consumo hacia los alimentos, con una reducción relativa del consumo de la tela. Este es el llamado efecto sustitución.

El efecto ingreso tiende a aumentar el consumo de los dos bienes; el efecto sustitución actúa para que la economía consuma menos C y más A.

En realidad, con el $\Delta(P_C/P_A)$, el país D exporta más tela e importa más alimentos, o sea, con un aumento en el precio relativo del bien exportado del país D, se mejora el bienestar del país.

En síntesis, un aumento en los términos de intercambio causa un aumento en el bienestar de un país, en tanto que una disminución en los términos de intercambio reduce su bienestar, **ceteris paribus** lo demás.

2. El Crecimiento Económico: El Desplazamiento de la Curva de la Oferta Relativa.

Habíamos anticipado que el modelo estándar permite abordar algunas preguntas claves para una economía integrada internacionalmente. Dos de ellas son: 1) ¿Es bueno o malo el crecimiento económico en otros países para la economía doméstica? 2) ¿El crecimiento en un país es más o menos benéfico cuando ese país forma parte de una economía mundial estrechamente integrada?

a. El crecimiento sesgado y la frontera de producción.

El crecimiento puede resultar o de incrementos en los recursos de un país o de mejoras en la eficiencia con que se usan los recursos dados. Los efectos en el comercio internacional resultan cuando el crecimiento tiene un sesgo (**biased growth**), o sea, cuando la frontera de posibilidad de producción se desplaza más hacia la producción de un bien que hacia la de otro. A su vez, el crecimiento puede estar sesgado por dos razones principales: 1) El modelo ricardiano nos enseña que el progreso técnico en un sector de la economía expandirá las posibilidades de producción más en ese sector que en la dirección de la producción de otro sector. 2) El modelo de la proporción de los factores (H-O) muestra que un incremento en la oferta de un factor de producción en un país -digamos, un incremento en el **stock** de capital como resultado del ahorro y la inversión- conducirá a una expansión sesgada en la dirección del bien cuya producción es intensiva en el factor cuya oferta aumentó.

b: La oferta relativa y los términos de intercambio.

Si se supone que el país D tiene un crecimiento fuertemente sesgado hacia el bien C, esto implica que su producción de C aumenta a cualquier precio relativo de la tela, P_C/P_A , en tanto que su producción de A baja relativamente. El resultado para el mundo es que la producción de C relativa a la de A aumentará a cualquier precio relativo, con la consecuencia de un desplazamiento a la derecha de la curva de la oferta relativa mundial. Este desplazamiento, a su vez, causa una baja en el precio relativo, P_C/P_A . O sea, habrá un empeoramiento de los términos de intercambio del país D y, por tanto, una mejora de los términos de intercambio del país E.

Sin embargo, conviene observar que lo importante no es cuál país creció sino hacia cual producto existe el sesgo de crecimiento. Efectivamente, si el país E hubiera mostrado un sesgo de crecimiento hacia el bien C, los efectos sobre la curva de oferta relativa mundial y, por tanto, sobre los términos de intercambio, hubieran sido los mismos.

c. El crecimiento sesgado hacia las exportaciones (**export-biased growth**).

Se define el crecimiento sesgado hacia las exportaciones como aquel que expande las posibilidades de producción de un país proporcionalmente más hacia el bien que exporta (tela en el país D y alimentos en E). Al contrario, el crecimiento sesgado hacia el bien que un país importa se define como el crecimiento sesgado hacia la producción de importables (**import-biased growth**).

Entonces, se puede enunciar como principio general lo siguiente:

El crecimiento sesgado hacia las exportaciones tiende a empeorar los términos de intercambio de un país en crecimiento, con un beneficio resultante para el resto del mundo.

El crecimiento sesgado hacia la producción de importables tiende a mejorar los términos de intercambio de un país que crece, a expensas del resto del mundo.

d. Los efectos internacionales del crecimiento.

Vimos que la contestación de las dos preguntas que se formularon depende del sesgo del crecimiento. En resumen se puede afirmar que:

- 1) El crecimiento sesgado hacia las exportaciones en el resto del mundo resulta benéfico para el país doméstico, ya que se mejoran los términos de intercambio de D.
- 2) El crecimiento sesgado hacia la producción de bienes importados en el extranjero empeora los términos de intercambio del país D.
- 3) El crecimiento sesgado hacia las exportaciones en el país D empeora sus términos de intercambio, sujeta esta conclusión teórica a que no sea una economía pequeña.
- 4) El crecimiento sesgado hacia la producción de bienes importados en el país D conduce a una mejora de sus términos de intercambio, sujeta a la misma condición de que no sea una economía pequeña.

El punto 3 señala el famoso caso teórico del crecimiento empobrecedor (**inmiserizing growth**), enunciado por Bhagwati por primera vez en un trabajo riguroso. Arguía Bhagwati que el crecimiento sesgado hacia las exportaciones tradicionales en los países pobres podría empeorar sus términos de intercambio tanto que estarían económicamente peores que hubieran estado sin el crecimiento. Conviene agregar que los análisis marxistas nos dirían que es un aspecto del desarrollo del subdesarrollo.

Sin embargo, muchos economistas consideran que el caso del crecimiento empobrecedor es más bien un caso teórico posible mas no tan probable en el mundo real por la siguiente razón. Para que sea probable, el crecimiento tiene que estar muy sesgado hacia las exportaciones y debe combinarse con curvas de la oferta relativa y la demanda relativa mundiales muy inclinadas, o sea, inelásticas, de tal manera que el empeoramiento inicial de los términos de intercambio es suficientemente fuerte para contrarrestar y sobrepasar los efectos favorables de un aumento en la capacidad productiva de un país.

Pese a lo anterior, hay un pero importante. En tanto que el crecimiento doméstico normalmente eleva el bienestar del país doméstico, aun con la integración comercial, el crecimiento en el extranjero, sesgado hacia la producción de bienes importados del país doméstico, puede empeorar los términos de intercambio de este último país. Este es otro argumento utilizado para justificar el proteccionismo económico en los países pobres.

e. Los efectos de los aranceles y subsidios a la exportación en los términos de intercambio.

Efectos directos de un arancel:

Con un arancel, el precio relativo interno de los bienes importados resulta más elevado que el precio mundial. Por otro lado, se puede contrastar el efecto de un subsidio a la exportación. El subsidio (incentivo) pagado a los productores domésticos que exportan reduce la oferta interna del bien subsidiado y, por tanto, causa una alza en el precio interno del bien exportado. Sin embargo, los términos de intercambio $[(P_C/P_A)^{\text{mundial}} = (\text{unidades de A importadas/unidad de C exportada})]$ corresponden a precios externos, no a los internos.

Si el país D establece un arancel sobre sus importaciones de A, esto conduce a una baja de $(P_C/P_A)^D$, de tal manera que $(P_C/P_A)^D < (P_C/P_A)^E$. Los consumidores demandarán más C y menos A.

Desde el punto de vista mundial, habrá una oferta relativa menor de C y más de A. Por otro lado, resulta una demanda mundial relativa mayor de C y menor de A, lo cual conduce a un $\Delta(P_C/P_A)^{\text{mundial}}$. O sea, los términos de intercambio del país D mejoran a expensas del extranjero. Sin embargo, como hemos señalado en varias ocasiones, si el país es económicamente pequeño, no puede tener mucho efecto sobre la oferta y la demanda relativa mundiales y, por tanto, no puede ejercer mucha influencia sobre los precios relativos mundiales. Los efectos de un subsidio a la exportación.

Los aranceles y los subsidios a la exportación tienen efectos opuestos sobre los términos de intercambio. Supongamos que el país D aplica un subsidio a la exportación de C. Esto determina que $(P_C/P_A)^D > (P_C/P_A)^E$.

Por lo tanto, los productores en D producirán más C y menos A. Al contrario, los consumidores domésticos demandarán menos C y más A. En consecuencia, la oferta relativa mundial de C aumenta y la demanda relativa mundial de A aumenta. Esto conduce a que habrá una baja en $(P_C/P_A)^{\text{mundial}}$. Por lo tanto, un subsidio doméstico a la exportación empeora los términos de intercambio del país D y mejora los términos de intercambio extranjeros, a menos de que el país sea económicamente pequeña.

Los términos de intercambio y la distribución del ingreso:

¿Quiénes ganan y quiénes pierden con los aranceles y los subsidios a la exportación? Se puede enfocar la contestación desde el ángulo de la distribución internacional del ingreso o desde él de la distribución interna del ingreso.

1) La distribución internacional del ingreso.

Si el país D establece un arancel, mejoran sus términos de intercambio a expensas del resto del mundo, a menos de que sea un país pequeño, por ejemplo, México.

Por otro lado, el efecto sobre el bienestar general no está tan claro. La mejora en los términos, con las salvedades mencionadas, beneficia al país D. Pero, un arancel causa costos al distorsionar los incentivos domésticos de la producción de bienes que no necesariamente gozan de ventajas comparativas. En este sentido, existe un arancel óptimo para maximizar el bienestar. Pero, por las razones aducidas, en un país pequeño, la tarifa óptima se acerca a cero.

En cuanto a los efectos de un subsidio a la exportación, los términos de intercambio del mundo mejoran a expensas del país D, el que establece el

subsidio. De hecho, el país D pierde tanto con el deterioro de sus términos de intercambio como de los efectos distorsionadores en la producción.

Pese a lo anterior, conviene agregar que en el mundo real de muchos países, no de dos como en el modelo, las cosas se ponen más complejas. Por ejemplo, si un gobierno extranjero subsidia la exportación de un bien que compite con las exportaciones de México a los Estados Unidos, el subsidio extranjero perjudica a México. México sufrirá un deterioro en sus términos de intercambio. Otro ejemplo podría ser el de un país grande que impone un arancel sobre un bien que México también importa. Se bajará el precio mundial del bien, lo que mejorará los términos de intercambio de México.

En conclusión, se puede afirmar que a) los subsidios a las exportaciones de bienes que México importa benefician a México y b) los aranceles contra las exportaciones mexicanas obviamente dañan a México.

Entonces, si un subsidio a la exportación de un bien que el país D importa beneficia a D, ¿por qué se protesta que hay 'dumping'? Porque afecta los sectores que compiten contra las importaciones. Efectivamente, los dueños del sector que compite con las importaciones subsidiadas, sus trabajadores y los accionistas de compañías en el sector doméstico son perjudicados. Pero, definitivamente, en general los consumidores se benefician. O sea, hay un efecto distributivo del ingreso nacional.

2) La distribución interna del ingreso.

Un arancel doméstico ayuda al sector nacional competidor con las importaciones del bien, en tanto que perjudica al sector exportador, o sea, el arancel es antiexportador.

Un subsidio doméstico a la exportación de un bien beneficia al sector exportador a expensas de los sectores productores de bienes que compiten con importaciones y bienes no comerciables.

Los dos instrumentos causan efectos fuertes sobre la distribución del ingreso nacional debido a la inmovilidad relativa de algunos factores de la producción y las diferencias en la intensidad de los factores en actividades económicas diferentes.

La Competencia Imperfecta y Políticas Gubernamentales Como Determinantes del Comercio.

1. Introducción.

Habíamos visto que con los supuestos iniciales de tecnologías idénticas en dos países, de dotaciones relativas de los factores de producción idénticas, gustos idénticos y homogéneos, rendimientos constantes a escala, la competencia perfecta y sin otras distorsiones de ninguna índole, no habrían incentivos para iniciar el comercio internacional. Esto implica que si existen distorsiones domésticas, tales como impuestos diversos, subsidios y/o la competencia imperfecta, manteniéndose los otros supuestos intactos, éstos serían determinantes suficientes para el comienzo del comercio.

2. Un Monopolio.

Los supuestos son los siguientes: 1) Un monopolio existe sólo en la industria Y en el país D; 2) El bien X se produce en condiciones de la competencia perfecta en ambos países; 3) Se produce Y en condiciones de competencia perfecta en el país E; 4) Las tecnologías y la dotación relativa de los factores son iguales en ambos países, lo que implica que las fronteras de producción de los dos países son idénticas; 5) La estructura de la demanda es idéntica en cada país.

En la teoría neoclásica sabemos que se maximiza la ganancia, tanto en la competencia perfecta como en un sector monopolizado, en el punto correspondiente a la igualdad del costo marginal y el ingreso marginal. En una situación de firmas pequeñas, competitivas, el precio del bien = ingreso marginal = costo marginal. Pero

con un monopolio en el sector Y del país D, $P_y > C_{mar}$ y $I_{mar} = C_{mar}$ para maximizar $\Rightarrow P_y > I_{mar}$.

Se demuestra que el bienestar es menor con el monopolio que en una situación de competencia.

Si se abre la economía al comercio internacional, el país D importará Y, ya que este bien es más barato en el extranjero, y exportará X. El país E, al exportar Y y al importar X, recibe una ganancia positiva del comercio, al alcanzar un nivel superior de bienestar.

El país D, con el monopolio en la industria Y, teóricamente podría sufrir un deterioro en su bienestar con el comercio, en comparación con la situación de autarquía. Sin embargo, se puede mostrar que, bajo un rango amplio de circunstancias y supuestos, la confrontación del monopolio con productores rivales, al reducir la diferencia entre el precio y el costo marginal, tiende a forzar la economía hacia una situación competitiva de producción en el sector Y.

a. Las ganancias procompetitivas del comercio.

En realidad la apertura del comercio en el caso del monopolio señala la llamada ganancia procompetitiva del comercio. Esta ganancia es la que se lograría en una economía cerrada al eliminar la distorsión monopolística. Con la apertura del comercio, la elasticidad precio de la demanda en el sector Y tendería hacia el infinito, lo cual implica que P_y tendería a ser igual al I_{mar} y, por tanto, al C_{mar} .

Se recuerda que en el sector Y monopolizado se tiene:

$I_{mar} = P_y(1 + 1/\epsilon_p Y)$, donde $\epsilon_p Y$ es la elasticidad precio de la demanda de Y, con signo negativo.

Cuando se permite el comercio, los productores de Y en el extranjero entrarán en competencia con el productor monopolístico de Y en el país D. Esto implica que el monopolio tendrá menos influencia sobre el precio de Y y, por tanto, generará menos ganancia de la restricción de la producción de Y. En palabras técnicas, el productor único en el país D se enfrenta a una curva de la demanda más elástica con el comercio.

3. Algunas Conclusiones.

Primero, las políticas impostivas y de subsidios pueden generar el comercio, **ceteris paribus** lo demás. Inclusive, hay un caso en que un subsidio genera las exportaciones de un país, pero se reduce el nivel de bienestar general del país. La reflexión sería que las exportaciones no son necesariamente sinónimas de una mejora del bienestar del país.

Segundo, se incorporó la competencia imperfecta, frecuentemente el caso cuando hay pocas empresas relativamente grandes. Este caso de la competencia imperfecta en el sector manufacturero, unido a una situación de alta ineficiencia productiva dentro de una ausencia relativa del comercio, es o ha sido especialmente importante en economías más o menos pequeñas.

Rendimientos Crecientes a Escala y el Comercio.

1. Introducción.

Cuando hay rendimientos crecientes a escala, las empresas grandes tendrán ventajas frente a las pequeñas, de tal manera que una sola empresa -un monopolio- o más frecuentemente un oligopolio de unas cuantas empresas, tenderá a dominar el mercado.

Desgraciadamente, el avance en el estudio del oligopolio aún tiene serias limitaciones. Pero, se han desarrollado dos casos en que las economías de escala no originan ganancias monopolísticas.

1º. El caso en que las economías de escala toman la forma de "economías externas". Los costos decrecen al crecer el tamaño de la industria, pero las empresas

grandes no tienen ventajas sobre las pequeñas. O sea, las firmas en una industria con economías externas son competitivas. El énfasis está puesto en el tamaño aumentado del mercado, el que permite un grado mayor de especialización y, por tanto, mayor productividad. De hecho, la idea remonta a Adam Smith, con su famoso ejemplo de los alfileres.

Cuando aumenta la magnitud de la producción del sector, se reducen los costos, o sea, la industria como un todo capta economías de escala, aunque cada productor individual pudiera tener rendimientos constantes a escala. Es probablemente el caso de la agricultura o la industria de ropa fina en ciertas localidades.

2º. El caso de la entrada de un gran número de empresas a una industria en que cada empresa produce un producto algo diferenciado. Este caso de la competencia monopolística elimina la ganancia monopólica.

2. Economías Externas y el Comercio.

Entonces, las economías de escala son "externas" a las empresas cuando la productividad de una empresa depende más bien del tamaño de la industria de que la empresa forma parte que del tamaño de la misma empresa. Presentaremos un par de modelos distintos para ejemplificar este primer caso.

a. 1º modelo con economías externas.

Los supuestos del modelo son: 1) Hay dos países, D y E, con un sólo factor de producción, el trabajo; 2) Cada país produce 2 bienes, **chips** para computadoras (C) con empresas competitivas y economías externas de alta tecnología, donde se aprende mutuamente de los descubrimientos, y el pescado (F), una industria competitiva sin economías de escala; 3) Los dos países tienen tecnologías idénticas en las industrias de C y de F, o sea, el país D y el E tienen la misma función de producción en la industria C y en la F. Este último supuesto permite aislar la causa del comercio de las diferencias productivas ricardianas. Implica que los requerimientos de trabajo en la industria C y, por tanto, la productividad, son iguales en los dos países al mismo nivel de producción. Desde luego, lo mismo se puede decir de la industria del pescado, donde no hay economías de escala.

Pero, la producción del bien C está sujeta a economías de escala. Esto significa que la productividad en cada país depende del tamaño de la industria C (la magnitud de la producción) de cada país. En otras palabras, el requerimiento unitario de trabajo es una función de la escala de producción de la industria. Si $Q_C^D > Q_C^E$, esto implica que el requerimiento de trabajo en el país D para producir una unidad de C es menor que el requerimiento unitario de trabajo en el país E. Esto a su vez implica que la productividad del trabajo en la industria C del país D es mayor que la productividad del trabajo en la industria C del país E. Pero, hay que recalcar que el país D no es inherentemente más eficiente en su industria C, sino que goza de economías de escala asociadas con una industria más grande.

Finalmente, se supone que D y E empiezan a comerciar y que no hay costos de transporte.

Ya que los dos países producen el pescado (F), donde el salario real pagado es igual al producto marginal del trabajo, esto significa que D y E tienen que pagar el mismo salario. Esto, a su vez, implica que los **chips** se pueden producir a menor costo en el país con los requerimientos unitarios del trabajo menores, o sea, en el país D. Esto conduce a una expansión de la industria C en el país donde era inicialmente más grande (D) y a una contracción en el país E.

La estabilidad de la estructura de la producción se alcanzará cuando al menos uno de los dos países se especializa en la producción de únicamente un bien. En realidad existen tres tipos de resultados posibles:

1) La industria C se concentra totalmente en un país, el que produce también F; el otro país produce sólo el bien F. Si la demanda del bien C no es muy elevada, este es el caso probable.

2) Ambos países se especializan, uno en F y el otro en C.

3) Un país produce C y F, en tanto que el otro sólo produce C.

Si crece significativamente la demanda de C, los casos 2 y 3 son más probables.

Pese a que se ha abstraído de cualquier ventaja comparativa (la dotación relativa de factores o la tecnología), las economías de escala conducen a la especialización de los países, la cual determina el comienzo del comercio.

La estructura del comercio con economías externas:

¿Cuál país exportará cuál bien? La concentración de la industria C en un país, o sea la especialización, por razones esencialmente históricas, le da al país una ventaja productiva, la que determina la estructura del comercio cuando se trata de economías externas. Sin embargo, conviene agregar que si los dos países no sólo empezaran con tecnologías iguales y recursos iguales sino que, además, tuvieran el mismo nivel de producción inicial en la industria que goza de economías externas, no se podría predecir la estructura del comercio, o sea, su patrón.

Las ganancias del comercio:

El supuesto fuerte es que el comercio basado en economías de escala beneficia a los dos países. Para el análisis de las ganancias del comercio, se parte del supuesto de que la producción de C está concentrada en un país, en tanto que ambos países producen el bien F.

Si el salario real en términos de ambos bienes resulta más alto o, al menos resulta más alto en términos de un bien y no más bajo en términos del otro bien, entonces se puede decir que un país tendrá ganancias del comercio. Conviene recordar que cada economía es competitiva con un único factor de producción, el trabajo.

Se muestra que no importa si se produce el bien C en el país D o el país E, ya que el país que no produce C lo puede adquirir en el mercado mundial al mismo precio que él del país que lo produce. Lo que importa para las ganancias del comercio de ambos países es que la industria C de la economía mundial con el comercio sea más grande que la industria nacional antes del comercio.

En general, en un mundo caracterizado por economías de escala externas, los países ganarán del comercio con tal de que la escala mundial de las industrias con rendimientos crecientes sea más grande como resultado del comercio que la escala nacional de esas industrias hubiera sido en la ausencia del comercio. Puesto que el mercado mundial es más grande que el mercado de cualquier país individual, resulta fuerte el supuesto de que la escala de producción será más grande en una economía mundial con el comercio que la que cualquier país individual pudiera lograr.

Conclusiones de las economías externas:

1) Las economías de escala externas conducen a la especialización internacional y al comercio, aun cuando los países son similares en cuanto a sus recursos y su tecnología.

2) El patrón de la especialización y el comercio generados por las economías de escala externas dependen típicamente de circunstancias históricas.

3) El comercio basado en los rendimientos crecientes, a su vez causados por economías de escala externas, conlleva ganancias al permitir que la producción a niveles mayores eleve la productividad.

3. Economías Internas y el Comercio: el Caso de la Competencia Monopolística.

a. Introducción.

A diferencia del caso analizado de las economías externas, aquí suponemos que las economías son internas a cada empresa. Es, obviamente, un caso aplicable a muchas industrias manufactureras, quizás también a ciertas industrias extractivas y algunos servicios tales como los bancos, las finanzas y los seguros.

Si hay economías de escala internas, las empresas grandes tienen una ventaja sobre las empresas pequeñas. Esto significa que unas cuantas empresas terminan dominando la industria. O sea, las economías de escala normalmente conducen a la competencia imperfecta.

En realidad, las economías internas de escala generalmente son inconsistentes con la competencia perfecta. ¿Por qué? La contestación es porque con economías internas ningún equilibrio competitivo puede existir ya que o bien (1) $P = C_{mar}$ (aun $P < C_{mar}$) lo que implica que las empresas no querrán producir nada, o bien (2) $P > C_{mar}$, en cuyo caso cada empresa querrá producir una cantidad infinita.

Una solución al dilema podría ser con el análisis del monopolio o del oligopolio, pero el análisis del oligopolio aún es difícil técnicamente debido a su comportamiento de la rivalidad combinada con la cooperación.

Efectivamente, el monopolio puede impedir la entrada de otras firmas. Esto conduce a que en la producción de equilibrio, donde el $l_{mar} = C_{mar}$, $P > C_{mar}$ y hay ganancias monopólicas a un precio mayor que el de competencia perfecta y una producción monopólica menor que la producción de competencia. Pero, un monopolio puro también es un caso extremo y, por tanto, limitado. Afortunadamente, existe un caso intermedio susceptible al análisis formal, la competencia monopolística.

En una industria de la competencia monopolística cada empresa produce un bien "diferenciado", o sea, un bien que los consumidores perciben como diferente de los productos de los competidores. Esto implica que las firmas hacen sus decisiones respecto a los precios como si fueran monopolios. En palabras técnicas, las funciones de la demanda de las empresas tienen una pendiente negativa.

Puesto que hay entrada libre de nuevas empresas al mercado, si los competidores potenciales ven que las empresas existentes están percibiendo ganancias mayores que las que se consideran normales, entrarán al mercado. Al producir bienes alternativos diferenciados, se reducirá la demanda orientada a las empresas originales con una reducción concomitante de sus ganancias hacia niveles "normales", incluyendo el costo de oportunidad del empresario. Formalmente, esto implica que la curva de la demanda de cada empresa se hace tangente a su curva de costos medios, punto en que el precio = C_{medio} y $P > C_{mar}$. Conviene recordar que el precio debe ser mayor que el costo marginal o las empresas estarán perdiendo dinero. Finalmente, resulta una industria compuesta de un número cuantioso de pequeños monopolistas, ninguno de los cuales recibe ganancias monopólicas.

b. Los efectos del tamaño del mercado sobre la competencia monopolística:

Se supone que el tamaño del mercado expande, digamos por un incremento de la población o un incremento del ingreso per cápita. Esto implica que inicialmente habrá un aumento de la demanda de que goza cada empresa y, como consecuencia, un aumento de la ganancia. Esto, a su vez, conduce a una entrada de nuevas empresas a la industria y eventualmente a una reducción en la demanda orientada a cada empresa. El proceso continúa hasta eliminar las ganancias monopólicas (vía un traslado de la curva de la demanda a la izquierda). Al mismo tiempo que la función de la demanda se traslada, se hace más elástica.

O sea, la expansión del mercado determina un aumento en el número de empresas en la industria y, por tanto, hay un aumento en el número de productos diferenciados. Es decir, se aumenta la selección de los consumidores. Por otra parte, el aumento del número de productos diferenciados resulta en una competencia acentuada. Esto, a su vez, conduce a la introducción de sustitutos cada vez mejores y de más bajo precio.

La ganancia de los consumidores:

En síntesis, existen dos ganancias para los consumidores: 1) Un rango más amplio de selección ya que hay más productos diferenciados; 2) Los precios serán más bajos ya que las empresas tendrán una producción mayor y, por tanto, un costo medio más bajo. Este es el resultado de una función de la demanda más elástica.

Estas dos ganancias de un mercado más grande representan nuevas fuentes de ganancias del comercio internacional por encima de las que se derivan de la ventaja competitiva.

c. Un modelo de la competencia monopolística del comercio.

De nuevo se supone: 1) Hay dos países, D y E, 2 factores de producción, K y L, y 2 industrias, la de manufacturas (M, relativamente intensiva en K) y la de alimentos (A, relativamente intensiva en L); 2) $(K/L)^D > (K/L)^E$ implica que el país D es relativamente abundante en K y el país E es relativamente abundante en L; 3) La industria M consiste en un número de empresas que producen bienes diferenciados, lo que implica que existe la competencia monopolística, en tanto que la industria A produce un bien homogéneo y es de competencia perfecta.

Ya que en la industria M hay economías internas de escala asociadas a la competencia monopolística, ningún país puede producir el rango completo de manufacturas. Esto implica que los dos países producirán algunas manufacturas, pero serán diferenciadas.

Dado que $(K/L)^D > (K/L)^E$, el país D será exportador neto de manufacturas. El país E exportará algunas manufacturas pero proporcionalmente más alimentos.

El comercio intraindustrial y el comercio interindustrial:

En el modelo existen dos clases de comercio: 1) El comercio "intra-industrial" originado por las economías internas de escala y que consiste en el comercio de manufacturas por manufacturas; 2) El comercio "inter-industrial", originado por la ventaja comparativa de dotaciones relativas de factores diferentes y que consiste en el comercio de manufacturas por alimentos.

Está claro que en el modelo operan simultáneamente las economías internas de escala y las ventajas comparativas.

En parte, la estructura (patrón) del comercio no es predecible en el modelo.

Con economías internas de escala (igual como en el modelo de economías externas), cuál país produzca y exporte cuál bien depende de factores históricos. Sin embargo, el patrón del comercio interindustrial es determinado por la dotación relativa de factores diferenciada.

Si $(K/L)^D \approx (K/L)^E$, esto implica que habrá poco comercio inter-industrial, o sea, el comercio intraindustrial, basado en economías de escala, será dominante.

Si $(K/L)^D$ y $(K/L)^E$ son muy diferentes, habrá poco comercio intra-industrial. El comercio inter-industrial dominará. Hasta se podría especializar de tal manera que todo el comercio se basara en las ventajas comparativas.

d. Algunas conclusiones de las economías internas de escala.

El comercio intraindustrial crea un mercado más grande. Al entrar en el comercio intraindustrial, un país puede reducir el número de productos que produce y simultáneamente producir a una escala mayor para cada bien, con un aumento concomitante en la productividad. Al mismo tiempo los consumidores se benefician de un rango de selección aumentada con el comercio.

Como se había visto, si suponemos que la dotación relativa de los factores en los países que comercian es semejante, esto implica que habrá poco comercio inter-industrial y ganancias elevadas de una selección aumentada de bienes y de una escala mayor de producción, siempre cuando la diferenciación de los productos y las economías de escala sean importantes. Entonces, los efectos del comercio sobre la distribución del ingreso serán pequeños y habrá ganancias adicionales del comercio intra-industrial. En estas circunstancias es posible que hayan ganancias netas del comercio para todo el mundo.

Vimos que el comercio intraindustrial será importante entre los países que tengan un nivel semejante de desarrollo económico, manifestado en niveles semejantes de K/L y de la educación de los trabajadores. Este tipo de comercio es característico de los bienes manufacturados sofisticados e implica que el comercio sin efectos serios sobre la distribución del ingreso es más probable por vía del intercambio de manufacturas entre los países industriales avanzados.

Krugman y Obstfeld inclusive llegan a la conclusión de que "el comercio entre países muy diferentes o donde las economías de escala y la diferenciación de productos no son importantes permanece políticamente problemático" (Cap 6). Desde un punto de vista de un análisis estrictamente teórico, se podría pensar que a lo mejor tienen algo de razón, pero cuando una crisis económica es tan severa, como ha sido en México, y cuando las alternativas no existen o son extremadamente limitadas, las decisiones políticas pueden sobreponerse a la conclusión de los autores. Pero, veremos esto con más cuidado en el capítulo VIII.

4. Las Economías de Escala, la Elasticidad Ingreso y el Ingreso/Cápita.

Las economías de escala han desempeñado un papel importante para elevar el ingreso per cápita a través del tiempo. Se pueden mencionar dos razones de este incremento:

1) Con la acumulación de los acervos de los factores tales como el capital y el trabajo a través del tiempo, las economías de escala significan que el producto puede crecer proporcionalmente más que el incremento de esos acervos.

2) El desarrollo de la economía mundial ha conllevado mejoras graduales -pero significativas- en el transporte y las comunicaciones así como una reducción en las barreras al comercio, al menos en los últimos 40 años. Esto, a su vez, ha permitido un incremento en el tamaño potencial y efectivo de las empresas orientadas al mercado mundial, con un aumento resultante de sus ventas y una reducción en sus costos de producción vía las economías de escala. Eventualmente, todo eso ha repercutido en un aumento del ingreso per cápita en términos medios, aunque con una distribución muy desigual entre y dentro de los países.

Al respecto de la distribución, las economías de escala pueden conducir a un patrón de crecimiento y del comercio fuertemente sesgado, aun cuando los determinantes del crecimiento, tales como la acumulación factorial y el cambio tecnológico fueran neutrales. Si un país crece más rápido que el resto del mundo, al captar economías de escala, puede haber un desplazamiento radical en su patrón de producción y exportación. Esto se ve formalmente mediante el desplazamiento de las fronteras de producción que incorporan los rendimientos crecientes a escala.

Se puede dar un ejemplo histórico del fenómeno que nos ocupa. Los Estados Unidos se transformaron de un importador de bienes manufacturados en el siglo 18 a un exportador de manufacturas a fines del siglo 19. Los niveles de crecimiento altos en la economía norteamericana en comparación con los de Europa, por un lado, y su gran mercado interno con el libre comercio regional, por otro, significaron que las empresas estadounidenses podían captar economías de escala antes de que lo podían hacer sus contrapartes europeas. Puede ser, entonces, que la estructura de la ventaja comparativa en E.U. se haya desplazado durante este período hacia bienes producidos con economías de escala.

En la mayor parte de este capítulo, se supuso implícitamente que las funciones de utilidad eran homogéneas, o sea, que las elasticidades ingreso de la demanda para todos los bienes son iguales a uno. Es decir, un incremento de un 1% en el ingreso resulta en un incremento de un 1% en la demanda.

Para ver los efectos de elasticidades ingreso de la demanda no iguales a la unidad en los términos de intercambio, vamos a hacer explícitos los siguientes supuestos:

El país D produce tanto el bien X (manufacturas) como el bien Y (alimentos). Tiene una ventaja comparativa en X.

La curva de posibilidad de producción se desplaza hacia afuera en forma neutral, debido a un cambio tecnológico neutral.

El último supuesto implica que la fuerza de trabajo y el monto del capital son constantes, y, por tanto, con el cambio tecnológico neutral general en el país D, su ingreso/cápita aumenta.

Se supone que la elasticidad ingreso de la demanda de Y es baja, en tanto que la de X es alta. Este supuesto implica que, con precios constantes, la mayor parte del aumento del ingreso per cápita se gasta en el bien X, las manufacturas.

Efectivamente, si el país D tiene una ventaja comparativa en la producción de X, el crecimiento neutral podría conducir no sólo a un cambio favorable en sus términos de intercambio sino a una reducción en el comercio, debido a que su demanda doméstica se canalizará proporcionalmente más hacia su propio bien de exportación, X.

Por otro lado, si el país E tiene una ventaja comparativa en la producción de Y (alimentos) y también incorpora el cambio tecnológico neutral en ambas industrias, el crecimiento neutral de la producción conducirá a un incremento en su exportación de Y (ya que el aumento en su demanda de Y es bajo) y a un incremento en su demanda de importaciones de X (ya que el aumento en su demanda de X es alto).

Al sumar los efectos en los dos países, los términos de intercambio mejoran para el país D exportador de X (el bien con la alta elasticidad ingreso de la demanda) y deterioran para el país E exportador de Y (el bien con la baja elasticidad ingreso de la demanda). Esto implica que el país D, exportador de X, tendrá una tasa de crecimiento del ingreso per cápita mayor que la del país E debido a los efectos de los términos de intercambio, aunque ambos países tuvieran un crecimiento tecnológicamente neutral e igual en la producción de los dos bienes.

Frecuentemente, se ha argumentado que los países altamente desarrollados exportan los bienes de alta elasticidad ingreso de la demanda (manufacturas) y los países menos desarrollados exportan los bienes de baja elasticidad ingreso. Si es válida la argumentación, significa que los términos de intercambio de los primeros mejoran mientras los de los segundos deterioran. En pocas palabras, secularmente los ricos se hacen más ricos y los pobres se retrasan cada vez más desde este punto de vista. Señalamos en otros capítulos de esta investigación que, aunque existen períodos en que esta aseveración es cierta, para períodos muy largos las pruebas empíricas resultan ambigüas.

5. Algunas Conclusiones Generales de los Modelos de Rendimientos Crecientes a Escala.

a. Cinco fuentes de ganancia del comercio de ventajas no-comparativas.

1) Las ganancias pro-competitivas.

Con las economías de escala, el mercado nacional sólo puede permitir un número limitado de firmas, lo que implica que se caracterizarán de competencia imperfecta. El comercio internacional crea un mercado más grande que puede sostener un número mayor de firmas mundialmente. Esto conduce a un nivel de competencia mayor.

2) Un costo medio de producción decreciente.

Con una empresa que sirve un gran mercado internacional en lugar de un mercado nacional más pequeño, la ganancia se asocia a la reducción del costo medio y del precio del bien.

3) La salida de empresas redundantes.

De hecho, existe un dilema con respecto al número de empresas establecidas en una industria con rendimientos crecientes de escala. Un número reducido de

empresas, por un lado, conducirá a una mayor eficiencia técnica cuando hay rendimientos crecientes a escala ya que, con la empresa situada en la parte decreciente de su curva de costos medios, puede obtener un costo medio menor al elevar su nivel de producción.

Pero, si no es necesario que una empresa establezca su precio en el punto en que $p = C_{\text{medio}}$, debido a restricciones a la entrada de más firmas, un número pequeño de empresas en el mercado le dará mayor poder económico a cada una con el resultado de la restricción de la producción y, por tanto, un precio mayor.

Sin embargo, con la apertura al comercio internacional, puede haber más empresas que compiten en el mercado expandido, pero con menos empresas en cada país. La explicación se da en el sentido de que, con el comercio internacional, cada empresa percibe la demanda como si fuera más elástica (la llamada competencia tipo Cournot-Nash). Las empresas aumentarán su producción y algunas empresas tendrán que salir del mercado cuando bajan sus ganancias. Por lo tanto, el nuevo equilibrio corresponderá a menos empresas en cada país. Cada empresa sobreviviente tendrá un nivel mayor de producción a un menor costo medio.

4) Más diversidad de productos.

Se recordará que el modelo de la competencia monopolística del comercio conduce a una mayor diversidad de los productos. O sea, con economías internas habrá un gran número de empresas (el aspecto competitivo), pero cada empresa producirá un bien diferenciado (el aspecto monopolístico).

5) Más plantas e insumos especializados.

El aumento del tamaño del mercado con el comercio internacional puede hacer posible la construcción de plantas especializadas en pocas líneas de productos y crear insumos especializados, incluyendo trabajadores y maquinaria.

Diferencias entre el modelo de rendimientos crecientes y el de H-O:

A diferencia del modelo H-O, donde un país exporta el bien que usa intensivamente sus factores relativamente abundantes, en el modelo con economías de escala, tienen importancia los fenómenos históricos en la estructura de la especialización. Los efectos sobre el bienestar pueden depender de cuál país se especialice en cuál bien cuando se trata de las economías de escala.

Frecuentemente, el país que entra primero en una industria con economías de escala, tendrá una ventaja, al tener costos medios bajos y la expertez tecnológica, en comparación con las empresas tardías de otros países.

Sin embargo, las economías de escala pueden determinar ganancias del comercio independientemente de cualquier estructura de la ventaja comparativa. Pese a lo anterior, conviene agregar que es imposible señalar conclusiones contundentes con respecto a las ganancias del comercio debido a que se asocian las economías de escala con distorsiones (por ejemplo, las distorsiones de precios vinculadas a la competencia imperfecta). En este caso, como hemos destacado, las ganancias del comercio dependerán del grado de competencia generado con la apertura al comercio internacional. Simplemente señalamos, como nota de precaución, que los precios pudieran no reflejar los costos subyacentes y la estructura de la ventaja comparativa en algunas situaciones. Esto implica que, inclusive, un país podría especializarse en algunos bienes que arrojaran pérdidas de bienestar con el comercio.

La igualación de los precios de los factores:

A diferencia del modelo H-O y el teorema Stolper-Samuelson, la igualación del precio de los factores no ocurre en la presencia de las economías de escala. Los precios de los factores dependerán en parte de la escala de la producción en las industrias especializadas. Con la especialización asociada a las economías de escala, cada país tendrá un precio relativamente alto del factor usado intensivamente en su industria de exportación.

Finalmente, conviene recordar que las economías de escala son importantes en el comercio intra-industrial entre los países avanzados. Algunos autores estiman que,

con el aumento en la movilidad internacional de los factores de producción (por ejemplo, el capital y aun la mano de obra) y la tecnología, el modelo de H-O y el de Ricardo son menos adecuados para explicar el comercio entre los países industrializados.

Los Gustos y el Ingreso Per Cápita Como Determinantes del Comercio.

1. Introducción.

Todos los modelos presentados hasta ahora se han centrado en el lado de la producción, o sea la oferta. Sin embargo, las preferencias diferenciadas entre países y la divergencia del ingreso per cápita también pueden generar el comercio por el lado de la demanda. En lo que sigue se presentarán las tesis de Linder y del ciclo del producto, terminando con una adaptación de esta última tesis a la difusión de la tecnología y a lo que se pudiera llamar el ciclo de las características de los productos.

2. La Hipótesis de Linder.

Staffan Linder comienza con la observación de que el comercio de los productos primarios es determinado por la diferente dotación de los factores de producción. Pero, éste no es el caso de los bienes manufacturados.

Linder puso énfasis en la demanda, específicamente en el ingreso per cápita como fuente de demandas diferentes. De manera apretada, su tesis es la siguiente: El comercio entre los países desarrollados es de gran volumen, pero son similares en cuanto a su dotación relativa de factores. De acuerdo con el modelo de H-O, esto implica que no debería haber mucho comercio entre ellos. Pero, su comercio cuantioso se explica en 4 etapas.

La demanda percibida para un nuevo bien es lo que determina que un empresario lo produzca.

Los empresarios están más familiarizados con el mercado nacional y, por tanto, al percibir una demanda doméstica significativa, uno comienza a producir el nuevo bien para el mercado nacional.

Las mayores oportunidades de nuevos mercados para las manufacturas en el extranjero existirán donde hay estructuras similares de la demanda, o sea, niveles equivalentes del ingreso per cápita.

Esto implica que el volumen del comercio en bienes manufacturados estará más elevado entre países con ingresos per cápita similares. Por lo tanto, es la demanda, no sólo la dotación relativa de los factores y las productividades relativas, la que determina la estructura del comercio en los bienes manufacturados.

Precisa agregar que se le ha criticado a Linder por no desarrollar su análisis en el contexto de un modelo de equilibrio general.

3. ¿Por Qué Hay Más Comercio entre los Países Desarrollados Que entre Estos y los Subdesarrollados?

Existen, desde luego, intentos para explicar por qué el comercio entre los países industrializados es más grande que el que se realiza entre los países desarrollados y los países subdesarrollados. Uno de ellos viene siendo una combinación de la hipótesis de Linder, las preferencias no homogéneas y las economías de escala con productos diferenciados.

Los supuestos son: Hay dos bloques de países, el Norte y el Sur. El Norte, productor de manufacturas, es relativamente abundante en capital y tiene un alto ingreso per cápita. El Sur, productor de alimentos, es relativamente abundante en trabajo y tiene un bajo ingreso per cápita. Las manufacturas son intensivas en capital y los alimentos son intensivos en trabajo.

El Norte estará no solamente relativamente especializado en la producción de manufacturas sino también en su consumo, debido a su alto ingreso per cápita ya que

la elasticidad ingreso de la demanda de manufacturas es alta. Por lo que se refiere a los alimentos, se enfrentan a una elasticidad ingreso de la demanda baja. El Sur, al contrario, estará relativamente especializado en la producción y el consumo de los alimentos. O sea, el sesgo del consumo en cada región es hacia su propio exportable. Resulta, de esta manera, una reducción relativa en las importaciones y las exportaciones entre los países desarrollados y los subdesarrollados, en comparación con las predicciones del modelo H-O.

Se supone adicionalmente que las manufacturas constituyen un conjunto de bienes diferenciados, cada uno de los cuales se produce con economías de escala. Por lo tanto, en el Norte el sesgo hacia las manufacturas, debido al alto ingreso per cápita, determina un incremento en el comercio intra-industrial entre los países industrializados. La demanda para estos productos en el Sur es, en total, relativamente baja, debido a su ingreso per cápita bajo. En síntesis, la demanda no-homogénea a raíz de la diferencia en el ingreso per cápita implica un comercio Norte-Sur relativamente reducido.

4. El Ciclo del Producto (Una Teoría Dinámica).

Esta teoría, la que se asocia frecuentemente con Vernon, tiene 4 fases:

Fase 1: Los empresarios en un país de altos ingresos per cápita (los Estados Unidos, por ejemplo) toman la decisión de producir un bien cuya demanda potencial percibida ha llegado a un punto crítico. Se produce para el mercado doméstico, donde hay facilidades para el proceso de aprendizaje de "trial and error" y la facilidad de comunicación que permite la revisión crítica del producto. Se exporta a países con un ingreso per cápita semejante.

Fase 2: Cuando la demanda en los países extranjeros con ingresos semejantes (aunque pueden ser algo más bajos) llega a cierto nivel, o bien hay empresarios extranjeros que empiezan a fabricar el producto, o bien se establecen filiales de la empresa doméstica para su producción en el país extranjero.

Fase 3: Los productores extranjeros, por ejemplo en el Japón y Europa, logran las economías de escala y la expertise suficientes para competir con la empresa norteamericana en el mercado del tercer mundo.

Fase 4: La eficiencia de las empresas competidoras extranjeras permite que exporten o se establezcan filiales en el país doméstico original (E.U. en el ejemplo), donde las empresas productoras originales hasta podrían ser expulsadas del mercado del bien. Asimismo, la producción podría comenzar en algunos países del tercer mundo.

¿Qué harán las empresas productoras originales del bien? Frecuentemente, empiezan un nuevo ciclo con otro producto más sofisticado. Por ejemplo la cadena de ciclos pudo haber sido: el radio ---> televisores de blanco y negro ---> televisores de color ---> computadoras, videocaseteras, procesadoras de palabras, etc.

Por lo que se refiere a los textiles, la cadena del ciclo pudo haber tomado el camino de la Gran Bretaña ---> Europa y E.U. ---> Japón ---> Corea del Sur, Taiwan, México, etc.

Conforme cada país sufría aumentos de los costos (debido a aumentos en los salarios reales), se desplaza la producción a países menos desarrollados.

a. El ingreso per cápita y el ciclo de la tecnología.

El enfoque del ciclo del producto ha sido sobre bienes de consumo. Sin embargo, las técnicas de producción y la maquinaria tienden a pasar por un ciclo de desarrollo y de uso en los países avanzados a su introducción eventual en países menos desarrollados.

Los países industrializados, con ingresos per cápita altos y salarios altos, tienen un incentivo fuerte de invertir en tecnología ahorradora de la mano de obra. El

resultado es que la nueva tecnología genera mejoras en la productividad, las que permiten aumentos en el salario real. A su vez, el aumento en el salario real engendra, en un proceso circular, nuevas tecnologías. Esta es la teoría.

Las fases del ciclo de la tecnología:

Fase 1: Se desarrolla una nueva tecnología en un país avanzado, por ejemplo, una máquina textil. Puede ser exportada a otros países avanzados de altos ingresos. No se exporta a los países menos desarrollados por ser demasiado ahorradora del factor relativamente barato en estos últimos países, el trabajo.

Fase 2: Con el aumento de los salarios en los países desarrollados, la máquina ya no permitirá una producción redituable. Si el ingreso real aumenta en uno o más países menos desarrollados, puede ser redituable exportarla a estos países.

Fase 3: La máquina podría ser producida en el extranjero, inclusive, eventualmente en algunos países menos desarrollados.

Según Marcuse y Melvin, el estudio del fenómeno del ciclo de la tecnología aún es incipiente y más bien algo especulativo.

b. Los modelos del ciclo y la ventaja comparativa.

Con los enfoques diferentes de la ventaja comparativa (las productividades relativas, la dotación relativa de los factores, etc.) y los rendimientos crecientes a escala, se sugiere un patrón estable del comercio. Pero, el ciclo del producto y el ciclo de la tecnología sugieren un patrón cambiante y dinámico del comercio. ¿Son enfoques irreconciliables?

En lugar de pensar en los bienes, si se piensa en ciertas características incorporadas en éstos, tales como la calidad, la durabilidad, los requerimientos de energía y de trabajo, etc., se puede observar una estabilidad en la dirección del comercio de estas características, pese a que los bienes producidos pueden cambiar de una región a otras.

Los países ricos se especializarán en nuevos productos que satisfacen los gustos de los consumidores de altos ingresos. Producirán y exportarán los equipos y las tecnologías intensivos en capital, o sea, ahorrativos de trabajo. La idea es que los bienes cambiarán pero las características subyacentes permanecerán.

Entonces, si las características incorporadas en las exportaciones se relacionaran con los determinantes del comercio (productividades relativas, dotaciones relativas de factores, economías de escala), la teoría del ciclo del producto pudiera ser no tan diferente.

Por otro lado, conviene agregar que el ciclo del producto subestima la habilidad de las empresas transnacionales de establecer sus procesos de producción en países distintos de diferentes niveles de ingreso per cápita. Actualmente, el problema de la comunicación eficaz y de la revisión constante de los productos es menos restrictivo. Esto implica que las partes distintas del producto pueden producirse en países con niveles de desarrollo muy distintos de acuerdo con la búsqueda de la optimización de los costos. El análisis, por tanto, nos conduce, de nuevo, a una explicación de la producción y del comercio vía los determinantes de la ventaja comparativa.

Finalmente, conviene destacar otra crítica a la teoría del ciclo del producto. De hecho, se centra en un análisis de equilibrio parcial y parte del uso exógeno de la variable ingreso per cápita. En realidad, la relación entre la nueva tecnología y el ingreso per cápita es mutuamente causal, o sea, dicha relación es endógena.

Los Instrumentos Básicos de la Política Comercial.

1. El Análisis Básico de los Aranceles.

a. Los efectos de un arancel específico.

Para los fines del análisis básico de un arancel específico, partimos de los siguientes supuestos: 1) Hay dos países, D y E; 2) D y E producen y consumen el trigo, W (wheat); $P_{W,D} > P_{W,E} \implies$ el país E exporta W al país D; 3) D aplica un arancel específico de $\$/\text{unidad}$ de trigo; 4) No hay costos de transporte.

Con el arancel específico de $\$/\text{unidad}$ de W, esto resulta en un ΔP^D a $P_{T,D}$ y una reducción de P_E a $P_{T,E}$, hasta que $P_{T,D} - P_{T,E} = \$/t$, donde $P_{T,D} > P_{T,E}$, T significando con la tarifa.

Por lo tanto, en el país D, habrá un aumento en la producción de W y una reducción en la demanda, con el resultado de que la demanda de importaciones de W será menor en el país D.

Al contrario, en el país E, habrá una reducción en la producción de W y un aumento en la demanda de este bien. Esto implica que la oferta de exportaciones será menor.

Se ve, entonces, que el volumen del comercio de trigo disminuye con el arancel específico.

Por otro lado, el aumento en el precio del trigo en el país D, de P^D a $P_{T,D}$ es menor que $\$/t$ (el monto específico del arancel) porque una parte del arancel refleja la baja del precio de exportación en el país E. O sea, bajo el supuesto del país grande, no se traslada esta parte del arancel a los consumidores del país D.

En el caso de un país "pequeño", por ejemplo México, el arancel aplicado por D no afecta al precio en el exterior. Esto implica que subirá el precio del trigo importado de P^D a $P^D + \$/t$, el monto total del arancel. Resulta, por tanto, una reducción adicional en la demanda de importaciones en D.

b. Un arancel ad-valorem y la pérdida del bienestar.

Esta vez, se supone que el país D es una economía pequeña, o sea, es tomador de precios mundiales dados. Esto implica que los aranceles afectarán el precio relativo doméstico de equilibrio al cual se enfrentan los productores y los consumidores domésticos, pero no afecta P^* (el precio relativo mundial, donde $P^* = P_x^*/P_y^*$). Un supuesto adicional es que el país D exporta X e importa Y y aplica un impuesto ad-valorem de T% a la importación de Y. Esto implica que, con P^* constante, $P_y^D = P_y^*(1 + T)$, con el resultado de que el precio relativo doméstico es menor que el precio relativo mundial. Es decir, $P < P^*$.

Se demuestra que, todo lo demás siendo igual en ambos países excepto el arancel aplicado a la importación de Y en el país D, el nivel de bienestar en el equilibrio post-arancelario en el país D es menor que el bienestar asociado al libre comercio, pero es mayor que el nivel de equilibrio en autarquía.

Por otro lado, el arancel sobre Y en el país D determina que se produzca relativamente más Y y menos X, en comparación con el punto de producción con el libre comercio, de tal manera que se desplaza la producción relativa de X y Y hacia el punto de producción en autarquía en la frontera de producción. Esto implica que el país D se especializa menos en el bien con que tiene una ventaja comparativa y, por tanto, reduce su nivel de bienestar potencial. O sea, sacrifica algunas de las ganancias del comercio.

Ya que los aranceles distorsionan los precios domésticos y en vista de que los productores y los consumidores responden a los precios relativos domésticos, se distorsiona también la decisión de la asignación de los recursos escasos de su ventaja comparativa verdadera. Esto conduce a que se pierden las ganancias de especialización. Los precios relativos al consumidor, al distorsionarse también, significan pérdidas de las ganancias del intercambio.

c. Los costos y los beneficios de un arancel.

Hemos visto que un arancel aumenta el precio en el país importador y lo disminuye en el país exportador, a menos de que el país importador sea pequeño. Esto implica lo siguiente:

- 1) Los consumidores pierden en el país importador.
- 2) Los " ganan " " " exportador.
- 3) Los productores ganan " " " importador.
- 4) Los " pierden " " " exportador.
- 5) El gobierno gana con el arancel en el país importador.

El método para analizar los costos y los beneficios de un arancel depende de los conceptos microeconómicos del excedente del consumidor y el excedente del productor. Conviene agregar que se critica estos conceptos del excedente esgrimando que no captan adecuadamente las ganancias y pérdidas sociales. Aunque no se pretende resolver este problema de las ganancias y pérdidas sociales, se retomará más adelante en el análisis.

La medición de los costos y los beneficios:

Usando el concepto del excedente del consumidor y del productor, se puede ver que el costo neto del arancel para el país que lo aplica es: la pérdida de los consumidores - las ganancias de los productores - el ingreso del gobierno.

Se demuestra que, a su vez, esta expresión del costo neto es igual a: las pérdidas de eficiencia - las ganancias de los términos del intercambio.

Las pérdidas de eficiencia tienen dos componentes, cuyos efectos son negativos: 1) La pérdida por la distorsión de la producción, o sea, hay incentivos para producir demasiado; 2) La pérdida por la distorsión del consumo, o sea, el arancel lleva a los consumidores a consumir demasiado poco del bien. Por lo que se refiere a la ganancia de los términos de intercambio, el arancel aplicado en una economía grande lleva a una reducción del precio extranjero de exportación. En el caso de una economía "pequeña", no se reduce el precio extranjero. Esto implica que la ganancia de los términos de intercambio es igual a cero. Por lo tanto, en el caso de una economía pequeña, sólo hay pérdidas de eficiencia. Es decir, en este caso, el costo del arancel es mayor que el beneficio. Redondeando la idea del costo de un arancel en una economía pequeña, conviene agregar que el valor de una unidad adicional de producción para la economía es el precio de la unidad de importación que se ahorra. Sin embargo, los productores expanden la producción hasta el punto en que el costo marginal es igual al precio incluyendo el arancel. Por lo tanto, la economía produce unidades adicionales del bien, las que se podrían adquirir a precios inferiores en el extranjero.

El efecto de los aranceles en la distribución del ingreso:

De nuevo suponiendo que se aplica el arancel a la importación del bien Y y que además se produce X, habrá un aumento de P_y doméstico y de la producción de Y, junto con una reducción en la producción de X debido a la baja en $(P_x/P_y)^D$. Esto implica, de acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson, que aumentará el ingreso real del factor usado relativamente intensivamente en la producción de Y y disminuirá el ingreso real del otro factor. Precisa agregar que el factor cuyo ingreso real descendió sufrirá una pérdida del bienestar mayor que la pérdida total del bienestar causada por el arancel, ya que un factor habrá gozado de una ganancia real.

d. Los aranceles, los impuestos equivalentes y las distorsiones.

Precisa recordar que un arancel sobre el bien Y tiene el efecto de aumentar tanto el precio cobrado al consumidor y el precio recibido por el productor. Esto daña al consumidor y ayuda al productor como hemos visto. Es decir, el arancel actúa como un impuesto sobre el consumidor y un subsidio al productor. En otras palabras es una combinación de un impuesto al consumo y un subsidio a la producción.

Por otra parte, un arancel sobre la importación del bien Y es exactamente equivalente a algún impuesto a la exportación de X. Ambos reducen el precio relativo,

P_x/P_y , de la misma manera. En este sentido, el restringir las importaciones es equivalente a restringir las exportaciones. La consecuencia para la política comercial es importante ya que resulta contradictorio el intento de restringir las importaciones vía los aranceles y, al mismo tiempo, alentar las exportaciones.

No es de sorprenderse que los impuestos a la exportación y los aranceles tienden a desplazar recursos de las industrias de exportación a las industrias competitivas con las importaciones.

Conviene enfatizar la característica de los aranceles como una combinación de un impuesto al consumo y un subsidio a la producción, digamos del bien Y. Se puede demostrar que es mejor aplicar un subsidio directamente a la producción de Y. Con un arancel aplicado sobre la importación de Y, se origina una distorsión tanto del precio al consumidor (más alto) como al productor (también más alto). Esto implica una pérdida de ganancias de intercambio así como una pérdida de ganancias de especialización. Sólo se distorsiona el precio al productor con el subsidio. Todo esto significa que con el subsidio directo sobre la producción de Y se alcanza un nivel de bienestar superior al alcanzado con el arancel, pero inferior al del libre comercio.

Sin embargo, el análisis depende de la ausencia de distorsiones en la economía. Si existieran distorsiones (por ejemplo, impuestos domésticos o monopolios), un arancel podría contrarrestar la distorsión y, por tanto, podría coadyuvar a aumentar el bienestar. Esto constituye la teoría del "segundo mejor". Es decir, con la presencia de distorsiones, el añadir otra a veces puede mejorar el nivel del bienestar.

Se puede ilustrar lo anterior con el siguiente ejemplo. Se supone que se aplica un subsidio sobre la exportación del bien X. Por lo tanto, se produce y exporta demasiado X, desde el punto de vista del bienestar. Para contrarrestar esta situación, en lugar de eliminar el subsidio, quizás por razones políticas, el gobierno aplica un arancel sobre la importación de Y, el que determina un aumento en la producción doméstica de Y. El resultado es una reasignación de algunos recursos de la industria X hacia la Y. O sea, el arancel, siendo una distorsión adicional, empuja la economía en la dirección de su estructura eficiente de especialización.

Claro, se van apilando intereses creados sobre intereses creados, los que son difíciles de dismantelar cuando un comercio más libre sea aconsejable. Por otro lado, en la situación normal de muchos bienes y servicios, las distorsiones y las compensaciones resultan muy complejas y sus efectos difíciles de predecir.

e. El poder monopolista de un país grande y el arancel óptimo.

La idea del poder monopolista de un país grande se relaciona con el arancel óptimo. Un país económicamente grande, al aplicar un arancel sobre un bien, digamos Y (lo que tiene el efecto también de un impuesto a la exportación del otro bien, X, como hemos visto) restringe su producción y exportación de X como un monopolista y también restringe su demanda de importaciones de Y como un monopsonista. Esto origina un cambio en el precio relativo mundial a su favor, o sea, mejoran sus términos de intercambio.

Conviene agregar que se supone que no hay represalias. Si las hubiera, se pudiera reducir el comercio mundial sin un cambio en los términos de intercambio y todos sufrirían una reducción en su bienestar.

Entonces, sin represalias, el país grande podría establecer un arancel "óptimo" igual a la inversa de la elasticidad de la oferta extranjera ($T = 1/\epsilon_Y^E$), como se puede demostrar en un modelo sencillo. Mientras más inelástica sea la oferta excedente extranjera, mayor será el arancel óptimo.

Por ende, si todos los países grandes trataran de establecer un arancel óptimo, probablemente lo único que se conseguiría sería la reducción del volumen del comercio, con la reducción concomitante en sus niveles de bienestar. Esto implica que la política comercial óptima bien pudiera ser la de un comercio mundial relativamente libre.

Se recordará que en el caso de un país pequeño éste teóricamente puede realizar tanto comercio internacional que desee sin afectar los precios mundiales dados. En otras palabras, la curva de la oferta mundial es perfectamente elástica, lo que implica que T , el arancel óptimo, es igual a cero. Por lo tanto, para una economía pequeña, desde este punto de vista, el libre comercio constituye la política óptima.

f. Algunas conclusiones con respecto a los aranceles.

En la presencia de distorsiones tales como las economías externas, los impuestos o monopolios, el libre comercio no es necesariamente óptimo y un arancel puede ser útil para contrarrestar la distorsión. Pero, aun en estos casos un impuesto directo a la producción o un subsidio directo serían mejores para aumentar el bienestar. La distorsión del precio al consumidor con un arancel causa pérdidas de las ganancias de intercambio.

Ya que hay efectos importantes sobre la distribución del ingreso con los aranceles, ciertas industrias y sus trabajadores tendrán muchos incentivos para obtener protección. El hecho de que muchos aranceles ineficientes permanecen se debe parcialmente a que habría costos de ajuste sustanciales al removerlos. La teoría sugiere que los que ganan con el libre comercio deberían poder compensar adecuadamente a los perdedores pero esto requeriría de programas de redistribución costosos y a veces difíciles políticamente.

2. Los Efectos de un Subsidio a la Exportación.

a. Un subsidio en una economía grande.

Se supone que es el país doméstico el que aplica el subsidio a la exportación de un bien. El efecto inmediato es el de un ΔP^D del bien y un decremento en el precio en el país importador (el país E), si es que el país D exportador es una economía grande. En este caso de un país exportador grande, el $\Delta P^D <$ el subsidio.

b. Un subsidio a la exportación en una economía pequeña abierta.

Se supone que se aplica un subsidio sobre la exportación de X. Esto determina que el país produzca más X y menos del otro bien Y que se producirían en el equilibrio de libre comercio. El país exporta más X e importa más Y, pero su bienestar se reduce con el subsidio en comparación con la situación de libre comercio, aunque sigue superior al del equilibrio con autarquía.

De nuevo vemos que el precio relativo distorsionado conduce a una asignación ineficiente de recursos en el caso del subsidio sobre la exportación de X.

En el caso de un arancel sobre la importación de Y se vió que el resultado es demasiado poca producción de X y menos comercio que lo deseable, ya que también, como resultado, se reduce el nivel de bienestar en comparación con el libre comercio.

En ambos casos, los precios relativos distorsionados determinan pérdidas de bienestar.

c. El análisis del costo-beneficio.

De acuerdo con el análisis del excedente del consumidor y del productor, los costos y beneficios son:

1) Los consumidores pierden en el país exportador.

2) Los productores ganan " " " "

3) Los consumidores ganan " " " importador.

4) Los productores pierden " " " "

La pérdida neta del bienestar en el país exportador = la pérdida de los consumidores + la pérdida del gobierno (el gasto en el subsidio) - la ganancia de los productores.

Se demuestra que efectivamente hay una pérdida neta. Esta pérdida neta del bienestar = las pérdidas por la distorsión del consumo y de la producción + las pérdidas por el empeoramiento de los términos de intercambio.

Siempre cuando el país sea un exportador grande, el subsidio a la exportación empeora los términos de intercambio, al provocar una baja en el precio de exportación en el mercado externo.

Por todo lo anterior, un subsidio a la exportación conduce, sin ambigüedades, a que los costos sean mayores que los beneficios.

3. Cuotas y Otras Barreras No-Arancelarias.

a. Las cuotas de importación.

Una cuota de importación aumentará los precios domésticos por el mismo monto de un arancel que limita las importaciones al mismo nivel (excepto en el caso de un monopolio doméstico).

Se supone que el país doméstico establece una cuota sobre la importación del bien Y. La cuota tiende a aumentar el precio doméstico de Y y reducir el precio exterior, siempre cuando la curva de exportación extranjera de Y no sea infinitamente elástica.

Si el gobierno del país doméstico otorga licencias de importación a firmas domésticas, el país doméstico capta la diferencia entre el precio doméstico de Y y el precio exterior.

Cuando el derecho a vender en el mercado doméstico es asignado a los gobiernos de los países exportadores, la transferencia de rentas al exterior implica que el costo de una cuota es más alto que el del arancel equivalente. Como ejemplo, se puede poner el de la cuota del azúcar en los Estados Unidos.

Las restricciones voluntarias de exportación:

Desde el punto de vista económico, las restricciones voluntarias de exportación (**voluntary export constraints, VER**) son exactamente iguales a una cuota de importación, donde las licencias se asignan a gobiernos extranjeros. Se pueden ejemplificar con los casos de la exportación de autos del Japón a E.U. y del arreglo multifibras (**multifiber arrangement**) que también se conoce como un acuerdo de mercadeo ordenado (**orderly marketing agreement, OMA**).

Un VER siempre es más costoso al país importador que un arancel que limita las importaciones al mismo monto. Lo que hubieran sido ingresos al fisco con un arancel, se convierten en rentas recibidas por extranjeros con el VER.

Se supone, de nuevo, la existencia de dos países, D y E, y dos productos, X y Y. El país D pide al país E que restrinja sus exportaciones de Y. En este caso, E capta los ingresos debido a la diferencia entre el precio de Y en el país D y el precio en el exterior, ya que la competencia suscitada por las empresas importadoras domésticas de Y para obtener la oferta limitada por el acuerdo causará un aumento en el precio mundial de Y. Esto implica que hay una reducción en P_X/P_Y mundial.

Por otro lado, habíamos visto que en el caso de una cuota con las licencias otorgadas a empresas domésticas, el precio mundial de Y baja y el país D tiene que exportar menos X para obtener Y, lo cual implica una mejora del bienestar del país D debido a una mejora en sus términos de intercambio.

En el caso de la restricción voluntaria, el precio mundial de Y sube y el país D tiene que exportar más X para obtener una cantidad dada de Y. En este caso el bienestar del país D baja por dos razones en comparación con el libre comercio: a) un deterioro en el volumen del comercio; 2) un deterioro en sus términos de intercambio.

Al contrario, el país extranjero podría estar mejor en comparación con el libre comercio en el caso de las restricciones voluntarias si la mejora en sus términos de intercambio compensa la reducción en sus exportaciones de Y.

Se puede preguntar, entonces, si existen pérdidas sin ambigüedades para el país D cuando se instituye una política de restricciones voluntarias, ¿por qué se haría? La contestación es que el gobierno introduce una política menos dañina y más aceptable a los competidores extranjeros si le preocupa el empleo en una industria

específica (digamos la automotriz) y teme represalias por un esquema de licencias otorgadas a empresas importadoras domésticas. Por supuesto, los perdedores son los consumidores domésticos.

4. La Relación entre los Aranceles y las Cuotas.

Habíamos señalado que si el gobierno realiza una subasta de licencias de importación, habrá algún arancel cuyo efecto sobre los precios al consumidor es idéntico al de la cuota. Si hay una subasta, entonces, igual como en el caso del arancel, el gobierno capta la diferencia de precios también. Pero, hay casos en que las cuotas y los aranceles no son equivalentes, aun cuando el gobierno realiza una subasta de licencias a empresas domésticas.

a. Aranceles y cuotas de importación en la presencia de un monopolio doméstico.

Introducción:

Es intuitivamente aceptable que el comercio internacional limita el poder monopólico. Aun si una empresa es la única productora de un bien en un país, tendrá poca posibilidad de aumentar sus precios si existen muchos proveedores extranjeros y hay el libre comercio. De ahí se infiere que las políticas que limitan el comercio pueden aumentar el poder monopólico. Veamos estas afirmaciones más detenidamente.

Se supone que el país doméstico es "pequeño", lo cual implica que la política comercial no afecta al precio de importación y que existe un monopolio en la producción doméstica del bien Y.

Un monopolio frente al libre comercio:

Para iniciar la discusión, si no existiera el libre comercio, el monopolista maximizaría su ganancia a un precio monopólico mayor que el precio mundial. O sea, $P_M > P_{\text{mundial}}$, a un nivel de producción Q_M ($M = \text{monopolio}$). No habría importaciones.

Al contrario, con el libre comercio, no es posible el comportamiento monopólico. Al precio P_M , nadie compraría al monopolio. Por lo tanto, el monopolio no podría cobrar más que el precio mundial, P_{mundial} . Para optimizar, el monopolio produciría menos, o sea, $Q_F < Q_M$ ($F = \text{libre comercio}$), donde $P_{\text{mundial}} = \text{Costo Marginal}$. Por otro lado, con la reducción del precio doméstico, habría un aumento en la demanda. La diferencia entre la nueva producción, Q_F , y la demanda aumentada se cubre con importaciones.

El resultado es el mismo que hubiera ocurrido si la industria doméstica hubiera sido perfectamente competitiva. Es decir, con el libre comercio, el monopolio de la producción doméstica tiene que comportarse como si estuviera en una situación de competencia perfecta.

Un monopolio doméstico protegido por un arancel:

Igual al caso del libre comercio, el monopolio está obligado a comportarse como si fuera una industria competitiva, pero, en el caso del arancel, se eleva el precio de competencia doméstica de P_{mundial} a $P_{\text{mundial}} + \text{el arancel}$, de tal manera que se produce más que en el caso del libre comercio, pero los consumidores demandan menos. Esto implica que hay menos importaciones. O sea, el efecto del arancel es el de elevar el precio máximo que la industria doméstica monopólica puede cobrar. Ya que $P_{\text{mundial}} < P_{\text{mundial}} + \text{el arancel} < P_M$ esto determina que $Q_{\text{libre comercio}} < Q_{\text{con arancel}} < Q_{\text{monopolio}}$.

Se puede agregar que independientemente de si la industria Y consiste en un monopolio o empresas competitivas, un arancel sobre la importación de Y resulta en el mismo nivel de producción doméstica, ya que el monopolio también se tendría que sujetar a la competencia de importaciones si eleva su precio al consumidor por encima

de $P_{mundial}$ + el arancel específico -o en su caso, $P_{mundial} \times (1 + \text{el arancel advalorem})$.

Un monopolio doméstico protegido por una cuota:

Con una cuota si la producción del bien Y es monopolizada por una sola empresa, el monopolio puede elevar el precio doméstico por encima de $P_{mundial} \times (1 + \text{el arancel advalorem equivalente})$ ya que los consumidores estarán importando la cantidad máxima permitida por la cuota y aún habrá una demanda no satisfecha. Veamos más de cerca.

El monopolista sabe que no perderá todas sus ventas cuando cobra un precio doméstico $> P_{mundial}$. A este precio doméstico, el monopolista venderá la diferencia entre la demanda doméstica total y las importaciones permitidas por la cuota, Q_{cuota} .

El precio doméstico establecido por el monopolista es el que permite maximizar sus ganancias sujeto a la cuota de importación. Por lo tanto, la licencia para importar una unidad del bien produce una renta al monopolista $= P_{cuota} - P_{mundial}$. Esto implica que la renta total recibida por el monopolio $= (P_{cuota} - P_{mundial}) \times Q_{cuota}$, donde Q_{cuota} es la producción monopolística para maximizar en el caso de la cuota. La lección es que el monopolio no se comporta como si estuviera en el caso de la competencia con el libre comercio.

La comparación entre un arancel y una cuota en el caso de un monopolio:

Se va a realizar la comparación entre una cuota de importación, Q_{imp} , y un arancel que conduce al mismo nivel de importaciones.

El caso de un arancel: Con un arancel específico de $\$/\text{unidad}$ de importación se tendrá un precio doméstico en el caso de una economía pequeña igual a $P_{mundial} + \$/t$. A este precio, se importará Q_{imp} y la producción del monopolio se establecerá al nivel de Q_t ($t = \text{tarifa}$), en que $P_{mundial} + \$/t = \text{su costo marginal}$. Se portará el monopolio como si hubiese competencia perfecta al interior de economía doméstica.

El caso de una cuota: La cuota conduce a la producción doméstica Q_{cuota} , donde $Q_{cuota} < Q_t$, punto en que se maximiza la ganancia correspondiente al Ingreso Marginal $_{cuota} = \text{Costo Marginal}$.

El precio monopolístico establecido con la cuota será mayor que el precio cuando hay un arancel, o sea, $P_{cuota} > (P_{mundial} + t)$. En otras palabras, con una cuota, el monopolio no tiene que comportarse como si existiera la competencia perfecta. Por lo tanto, la cuota crea más poder monopolístico que el arancel.

Como se ha dicho, cuando una industria es protegida por un arancel, la empresa doméstica monopolística sabe que si eleva sus precios demasiado, los consumidores optarán por importar. Al contrario, una cuota de importación crea una protección casi absoluta. Independientemente de cuán alto sea el precio doméstico, las importaciones no pueden exceder el nivel de la cuota.

En síntesis, en comparación con un arancel, una cuota determina una demanda doméstica más inelástica. Esto permite la explotación redituable del poder monopolístico e implica una pérdida de bienestar económico asociado con el poder monopolístico en comparación con la aplicación de un arancel en la presencia también del poder monopolístico en industrias que enfrentan la competencia de importaciones.

Entonces, si los gobiernos están preocupados por el poder monopolístico doméstico, deberían preferir los aranceles a las cuotas. Se puede preguntar, ¿por qué un gobierno instituiría una cuota a veces en lugar de un arancel? Es evidente que a veces es por razones consideradas más importantes que la eficiencia económica.

La Economía Política de la Política Comercial.

1. El Libre Comercio y la Eficiencia, el Caso de un País Pequeño.

El libre comercio, como hemos visto, elimina las distorsiones de los incentivos económicos de tanto los productores como los consumidores, lo cual implica que se alcanza, desde este punto de vista, un nivel de bienestar mayor.

a. Ganancias adicionales del libre comercio.

Hay una serie de ganancias dinámicas no tomadas en cuenta con el análisis del costo-beneficio, algunos de los cuales son:

Economías de escala: Los mercados protegidos reducen la competencia y, por tanto, aumentan artificialmente las ganancias. Esto conduce a que puede haber demasiadas empresas en la industria protegida. El resultado de un exceso de empresas en mercados domésticos estrechos es una escala de producción ineficiente de cada una de las empresas, por ejemplo, la industria automotriz en México durante su fase de protección muy elevada. Esto sería una razón para la existencia de un comercio más libre.

"**Learning by doing**": El libre comercio genera incentivos para que los empresarios busquen nuevas maneras para exportar y competir con importaciones. Habrá más incentivos para aprender e innovar que en un sistema de "comercio manejado".

Por otro lado, si las ganancias adicionales del libre comercio son tan grandes como algunos economistas creen, los costos de las distorsiones causadas por aranceles, cuotas, subsidios a la exportación, etc., pueden ser más cuantiosos que los resultados de los análisis de costo-beneficio convencionales.

b. Un argumento político para el libre comercio.

Pese a que en principio un conjunto selectivo de aranceles y subsidios a la exportación en algunos casos podrían mejorar el bienestar nacional, en la práctica la política proteccionista es dominada por grupos de interés influyentes, los que presionan con el resultado de una distribución de ingresos favorable a ellos mismos.

2. El Argumento de las Imperfecciones del Mercado Doméstico en contra del Libre Comercio.

Muchos economistas argumentan que los conceptos del excedente del productor y del consumidor no miden adecuadamente los costos y los beneficios, debido a las imperfecciones en el mercado doméstico. Entre los ejemplos de imperfecciones del mercado, pueden mencionarse tres:

1) La posibilidad de que el trabajo usado en un sector de otra manera estaría desempleado o subempleado.

2) Las imperfecciones en los mercados de capital o de trabajo que obstaculizan su transferencia adecuada a sectores con rendimientos altos.

3) La posibilidad de derrames tecnológicos (**technological spillovers**) de industrias que son nuevas o altamente innovadoras.

a. Un ejemplo de la teoría del segundo mejor.

Se parte del siguiente supuesto: La producción de un bien genera una experiencia tal que se mejora la tecnología de la economía como un todo, pero las empresas en el sector innovador no pueden apropiarse este beneficio. Por lo tanto, no lo toman en cuenta para decidir el monto de su producción. En otras palabras, existe un beneficio social marginal asociado a una producción adicional no captado por el concepto del excedente del productor. Esto origina una justificación para imponer aranceles u otras políticas comerciales.

Para una economía pequeña, el análisis convencional de costo-beneficio con un arancel determina una pérdida de bienestar resultante de las distorsiones de la producción y del consumo. Se puede mostrar que existe un arancel óptimo pequeño que maximiza el bienestar, en este caso de una imperfección en el mercado doméstico, y que es mayor que el bienestar nacional con un régimen de libre comercio. Este es un caso de "la teoría del segundo mejor". Sin embargo, hubiera sido mejor en

términos del bienestar aplicar un subsidio directamente a la industria innovadora, ya que dicho subsidio no generaría distorsiones del consumo.

La idea es, sin embargo, que una política que distorsiona los incentivos en un mercado puede aumentar el nivel del bienestar, al contrarrestar las imperfecciones del mismo mercado u otros mercados.

b. ¿Qué tan convincente es el argumento de las imperfecciones del mercado?

Primero, es importante señalar que especialmente en los países subdesarrollados las imperfecciones son claramente la regla. Sin embargo, aun aquí se puede hablar de dos líneas de defensa del libre comercio:

1) Las imperfecciones del mercado deben corregirse con una política doméstica aplicada directamente a la fuente del problema, es decir, se debe aplicar una política del 1er mejor. En lugar de un arancel que causa no sólo una distorsión de la producción sino también una distorsión del consumo en el ejemplo (2º mejor), hubiera sido mejor aplicar un subsidio a la producción, el cual sólo crearía una distorsión de la producción (1er mejor). Las dos políticas toman en cuenta los beneficios sociales marginales no medidos, pero sólo la segunda política evita la pérdida del consumidor.

O sea, las políticas comerciales justificadas por la existencia de imperfecciones en el mercado doméstico nunca son las más eficientes. Siempre son del 2º mejor o peor, no del 1er mejor. Si una política doméstica aplicada directamente a la fuente del problema es demasiado costosa, una política comercial con casi toda seguridad es aun menos deseable. No obstante lo anterior, hay que reconocer que frecuentemente los subsidios son políticamente más difíciles de instituir; los efectos de los aranceles o cuotas son menos visibles.

2) Las imperfecciones de mercado típicamente son difíciles de identificar con precisión. Por lo tanto, es difícil elaborar una política adecuada de respuesta. Por ejemplo, en un país subdesarrollado hay mucho desempleo urbano. ¿Cuál debe ser la política adecuada? Al respecto, se pueden esbozar dos hipótesis:

a) Un arancel para proteger los sectores industriales atraerá los desempleados y subempleados hacia el trabajo productivo y, por ende, generará beneficios sociales mayores que los costos de la protección.

b) El arancel provocará más migración a las áreas urbanas marginales, la que desembocará en más desempleo.

¿Cuál hipótesis es la correcta? En realidad, es difícil decir sin estudios empíricos. Sin embargo, frecuentemente lo que sucede, al existir esta incertidumbre respecto a la política del 2º mejor más adecuado, es que se olvidan las cuestiones de bienestar y la política de los intereses domina. Tomando esto en cuenta, puede ser mejor una política del libre comercio.

c. La protección del trabajo doméstico en los países avanzados.

A menudo se oye que se necesita aplicar aranceles de importación para proteger los trabajadores en las industrias que compiten con los bienes baratos producidos con el trabajo extranjero barato. Entonces, distorsionando la idea de Stolper-Samuelson, se podría pensar que si las importaciones son relativamente intensivas en trabajo, la aplicación de un arancel aumentaría el ingreso real del trabajo y reduciría el ingreso real del capital.

Efectivamente, en un país como los Estados Unidos, el que no tiene una ventaja comparativa en ciertos bienes, tales como los textiles, la ropa, y los zapatos, los salarios reales serían relativamente altos en comparación con los de sus competidores en los países menos desarrollados - suponiendo tecnologías más o menos igualmente productivas - los que determinan la desventaja comparativa en estas industrias. Pero, no es por medio de los aranceles que se pueden elevar los salarios. Es cierto que pueden ayudar a proteger el empleo en estas industrias con desventaja relativa. Sin embargo, el salario real medio global se determina más bien por la productividad media nacional.

Es más, el arancel, al distorsionar los precios relativos internos, determina una distorsión de la asignación de los recursos hacia las industrias protegidas con la concomitante reducción del bienestar en términos globales para el país, lo cual implica, como resultado, un salario real medio relativamente más bajo. En realidad, el salario real medio relativamente alto en los Estados Unidos depende de una productividad media relativamente alta.

3. La Distribución del Ingreso y la Política Comercial.

a. El bienestar social ponderado.

Las desviaciones del libre comercio sirven el propósito de redistribuir el ingreso a grupos favorecidos. Esto, de hecho, implica que un peso de ganancia para los grupos sociales diferentes no se pondera igualmente. En los países subdesarrollados esto se ve a menudo cuando el gobierno favorece consistentemente a los trabajadores urbanos y a los capitalistas industriales en contra de los intereses agrícolas.

b. La acción colectiva en contra de la protección.

Aunque pudiera estar en el interés de un grupo (por ejemplo, los consumidores) combatir el sistema de la protección, generalmente no estaría en el interés de un individuo del grupo, ya que su protesta individual no cambiaría la política. Al contrario, el individuo podría incurrir en costos adicionales.

La política comercial de protección a menudo favorece a grupos pequeños organizados en detrimento de los consumidores y otros grupos no organizados -por ejemplo, en México los campesinos, además de los consumidores.

c. ¿Quién recibe la protección?

En general, en los países con una ventaja comparativa fuerte en las manufacturas, los granjeros reciben la protección en tanto que en los países con una ventaja comparativa en la agricultura, el sector industrial recibe la protección.

4. La Política Comercial para Promover las Manufacturas.

a. El argumento de la industria infante.

El argumento de la industria infante se basa en la hipótesis de la ventaja comparativa potencial en las manufacturas en los países menos desarrollados. Consiste en la protección dada cuando una industria es infante y no redituable (socialmente hablando) pero, dado el tiempo para crecer, sería redituable cuando madure. Según este argumento, los aranceles, las cuotas y otras formas de protección contra las importaciones tienen sentido como medidas de protección temporales.

Para una economía competitiva y libre de distorsiones, cualquiera industria que no es redituable desde un punto de vista privada no es redituable desde un punto de vista social. En esta situación no es válida el argumento de la industria infante. Si los empresarios no entran en una industria, no es porque temen pérdidas corrientes, sino que creen que el valor presente de las ganancias futuras no compensará las pérdidas a corto plazo.

Sin embargo, existen situaciones en que el argumento de la industria infante pudiera ser válido. Una de ellas es cuando hay economías externas, en el sentido de actividades independientes pero necesarias para el éxito de una actividad económica particular, por ejemplo, los insumos, servicios y partes para una empresa. Puede ser no redituable que una empresa empiece a producir, ya que las empresas complementarias no existen. Sin embargo, la industria eventualmente global podría ser redituable y eficiente. Es por eso que un arancel u otra forma de ayuda pudiera justificarse.

Imperfecciones en el mercado para justificar la protección a las industrias infantiles:

La justificación de la protección a las industrias infantiles debe depender de la existencia de imperfecciones en el mercado que impiden que los mercados privados desarrollen una industria tan rápidamente como deberían hacerlo.

1) El argumento de la apropiabilidad. La idea consiste en que las nuevas empresas generan beneficios sociales por los cuales no reciben una compensación.

Existen costos iniciales únicos (**start-up costs**), por ejemplo, asociados a la adaptación de nueva tecnología y los costos involucrados en la creación de nuevos mercados. Crean beneficios sociales intangibles no compensados. Esta desventaja para los innovadores a veces implica que no habrá una entrada de empresas a la nueva industria. Desde el punto de vista de la industria infante, ¿cuál pudiera ser la solución al problema? La teoría del segundo mejor nos indicaría que quizás el 1^{er} mejor sería un subsidio directo a la producción, en tanto que el uso del arancel u otra forma de protección comercial sólo sería de 2^o mejor. Desde luego, hay dificultades. ¿Cuáles industrias deben recibir el apoyo? Por otro lado, posiblemente la industria infante nunca madure y quede a niveles inaceptables de ineficiencia.

2) Mercados de capital con imperfecciones.

Otro caso es el de las imperfecciones en el mercado de capital, por ejemplo, en los países subdesarrollados donde la tasa de interés es alta, debido a mercados de capital e instituciones financieras poco desarrollados. Esto puede implicar que la tasa de interés sobre los préstamos es mayor que el costo de oportunidad verdadero de los fondos en la economía. Pese a que la inversión pudiera ser redituable desde el punto de vista social, no habrá incentivos suficientes para que una empresa privada lo haga.

Por otro lado, si no existen instituciones financieras eficientes - tales como bancos y mercados de valores- que pudieran facilitar la transferencia de ahorros de los sectores tradicionales para financiar la inversión en los nuevos sectores (como el manufacturero), esto significa que el crecimiento de estos nuevos sectores se limita a su habilidad para generar ganancias corrientes. Si se generan ganancias bajas, habrá un obstáculo a la inversión, aun cuando los rendimientos a largo plazo fueran altos.

Las dificultades mencionadas podrían justificar la ayuda del gobierno. Empero, esto no implica que, necesariamente, un arancel, menos aún una cuota, sea la mejor forma para estimular la producción. La política del 1^{er} mejor pudiera ser la de crear un mercado de capital más eficiente. Pero, frecuentemente se elige la política del 2^o mejor consistiendo en la protección a la industria. Esto acarrearía un aumento en las ganancias y, por tanto, un incremento posterior en la tasa de crecimiento de la industria.

Debilidades del argumento de la industria infante:

1) No es siempre una buena idea establecer en el presente una industria que tendrá una ventaja comparativa únicamente en el futuro. Por ejemplo, supongamos que un país relativamente abundante en mano de obra ahora se encuentra en el proceso de acumulación del capital. Cuando acumula bastante capital, tendrá una ventaja comparativa en industrias intensivas en capital. Esto no significa que el país debería desarrollar estas industrias ahora.

2) La protección otorgada a las manufacturas no sirve a menos que ayude a hacer la industria más competitiva.

b. Algunas ideas en torno de la industrialización vía la sustitución de importaciones.

Básicamente, la política de sustitución de importaciones ha sido orientada al mercado doméstico. Pero, a veces se escucha que se puede alentar tanto la sustitución de importaciones y, al mismo tiempo, las exportaciones. El hecho es que un arancel que reduce las importaciones necesariamente tiende a reducir también las

exportaciones. Al proteger las industrias que sustituyen importaciones, se transfieren recursos de los sectores exportadores, actuales o potenciales.

Evidentemente, "como estrategia para alentar el crecimiento de las manufacturas, la política de industrialización con sustitución de importaciones ... ha funcionado" (Krugman & Obsfeldt, Cap. 10) hasta cierto punto. Sin embargo, conviene recordar que la sustitución de importaciones de manufacturas no era la meta final. Era el desarrollo económico, en sentido amplio. Se tiene que preguntar, ¿ha promovido el desarrollo económico? Cuando menos, se puede decir que existen muchas dudas al respecto. Es más, ahora en una gran variedad de países, se está poniendo mucho énfasis en corregir el daño causado por los extremos de la sustitución de importaciones y en orientar, por necesidad, la economía para promover las exportaciones.

Algunas razones internas del eventual agotamiento de la política de la sustitución de importaciones:

Un período de protección con una política comercial no creará un sector manufacturero competitivo si existen razones fundamentales por las cuales un país carece de una ventaja comparativa en ciertas manufactureras. Algunos de los obstáculos consisten en la escasez de mano de obra altamente adiestrada, empresarios en cantidad crítica y con la expertez organizacional requerida en las empresas, etc. Pero, hay también problemas de organización social que no se resuelven con las políticas comerciales de protección, por ejemplo, el suministro eficiente de la electricidad, del servicio telefónico, de servicios burocráticos, de refacciones, carreteras, educación básica de excelencia, etc.

Sin embargo, el argumento consistía en que, con la protección temporal, las industrias manufactureras aprenderían a ser más eficientes. En la práctica, frecuentemente no ha sido cierto. Además, en lugar de simples aranceles, se forjaban sistemas sumamente complejos e inmanejables de cuotas, controles de cambio, permisos, reglas de contenido local, subsidios a la exportación, entre otras medidas, mismos que frecuentemente fomentaban la corrupción.

Algunos de los costos derivados de la alta protección:

Las altas tasas de protección efectiva permitían la sobrevivencia de firmas con costos muy superiores a los de algunas empresas exteriores vedadas. Cuando se habla de una asignación ineficiente de recursos debida a la protección, de esto se está hablando.

Como habíamos señalado anteriormente, con la alta protección se promueve la producción a una escala pequeña muy ineficiente, con demasiadas empresas que tratan de captar una parte de las ganancias.

Parece que una solución parcial a estos problemas de costos sería la de que los países "pequeños" se especialicen en la producción y exportación de una gama relativamente limitada de productos e importen lo que necesiten.

Quizás el costo más elevado como resultado de la protección a las manufacturas ha sido la concomitante desprotección al sector agropecuario. En no poca medida ha contribuido el sistema proteccionista, el que tiende a favorecer a los centros urbanos con la industrialización, al desastre del agro, significando una magnitud del producto más pequeña de lo que hubiera sido en ausencia del sistema proteccionista y una expulsión masiva de mano de obra y de capitales de las áreas rurales empobrecidas. Esto ciertamente ha sido la experiencia de México.

Suscribimos la tesis de que la política de sustitución de importaciones ha contribuido a la agravación de la desigualdad en la distribución del ingreso, particularmente entre el campo y la ciudad, y al aumento en el desempleo y subempleo, aunque faltan análisis empíricos para corroborar esta última afirmación.

Entonces, ¿por qué no se habían desmantelado las barreras al comercio desde hace tiempo? Pues, efectivamente, ha contribuido a cierta diversidad en la industrialización, pese a los costos monetarios y sociales elevadísimos. Por otro lado,

no hay que subestimar la influencia de los intereses creados. Ha habido mucho capital invertido en algunas industrias que, de otra manera, posiblemente no puedan sobrevivir y muchos trabajadores que perderían su empleo.

c. La política de sustitución de importaciones y una economía dual.

El marco del dualismo económico:

En esencia, el dualismo económico se caracteriza por un sector industrial relativamente avanzado e intensivo en capital que coexiste con un sector agrícola básicamente tradicional y pobre. En términos del análisis marxista sería un aspecto del desarrollo desigual.

El dualismo económico probablemente indica que los mercados (del trabajo, del capital, etc.) no funcionan eficientemente. Es decir, es la manifestación de imperfecciones de los mercados. Frecuentemente, esto ha justificado una política comercial con el objetivo de proteger el sector industrial más eficiente. Sin embargo, la misma política proteccionista puede coadyuvar a crear el dualismo económico.

Efectivamente, como hemos visto, esta es una de las razones por las cuales se ataca a esta política.

¿Cuáles son algunos de los síntomas del dualismo económico?

1) El valor del producto/trabajador es mucho más alto en el sector manufacturero que en los sectores tradicionales.

2) Hay una tasa de salarios más alta que acompaña al valor alto del producto/trabajador.

3) Pese a lo anterior, los rendimientos del capital no necesariamente tienen que ser más altos en el sector "moderno".

4) El valor del producto/trabajador alto en el sector avanzado en parte se debe a la más alta intensidad de capital en el sector.

5) Obviamente, en los países subdesarrollados hay un problema persistente de desempleo (especialmente en las zonas urbanas) y subempleo.

El argumento de los diferenciales de salarios para justificar el proteccionismo en favor de las manufactureras (**wage differentials argument**):

Este argumento tenía su mayor ascendencia particularmente en los años 50, aunque aun recientemente ha tenido ecos entre algunos grupos. Esencialmente se resume de la siguiente manera:

Un trabajador típico con características equivalentes recibe un salario más alto en el sector manufacturero que en la agricultura. O sea, cuando una empresa emplea un trabajador adicional, éste recibe un salario más alto comparado con su ingreso anterior. De esta manera, la empresa genera un beneficio marginal por el cual no recibe una compensación. Este resultado es lo que justificaría -según el argumento- la protección para alentar la expansión de la manufactura, el empleo y el ingreso nacional.

Se puede preguntar ¿por qué existen grandes diferenciales de salarios entre el sector agrícola y el industrial? Se ofrecen dos hipótesis al respecto, la segunda de las cuales se relaciona con mayores niveles de productividad.

La primera -nos parece la más débil- se resume diciendo que se pagan salarios relativamente altos en el sector industrial para asegurar una rotación más baja de los trabajadores y un esfuerzo laboral adecuado en países no acostumbrados a la disciplina del trabajo industrial.

La segunda hipótesis esgrime que los diferenciales de salarios reflejan mayores niveles de productividad y el poder monopólico de sindicatos corporativos en industrias protegidas por aranceles, cuotas y permisos de importación, entre otras medidas. Desde este punto de vista, se puede agregar que, con el comercio más libre, los salarios agrícolas serían relativamente más altos que con el régimen de sustitución de importaciones de manufacturas. Como anversa de la moneda, los salarios industriales

serían relativamente más bajos. Anticipando las conclusiones que se presentarán en seguida, se puede decir que el dualismo -y el desempleo- puede ser peor con las restricciones, especialmente en un contexto general de la política de sustitución de importaciones.

Veamos con más detalle el argumento de los diferenciales de los salarios. Se supone que el país produce 2 bienes, los alimentos (A) y manufacturas (M) y que el salario en el sector M, $w_M >$ el salario en el sector A, w_A .

Las empresas en cada industria emplearán trabajadores hasta el punto en que el valor del producto marginal es igual al salario. Es decir, $w_M = P_m(\text{PMLM})$ y $w_A = P_a(\text{PMLA})$. Pero, $w_M > w_A \implies P_m(\text{PMLM}) > P_a(\text{PMLA})$.

Una economía eficiente operaría tal que $P_m(\text{PMLM}) = P_a(\text{PMLA})$, o sea, emplearía el trabajo en el sector manufacturero hasta que el valor del producto marginal del trabajo sea igual en ambos sectores. Esto implica, según la teoría, que habrá un aumento en la producción correspondiente a esta asignación más eficiente del trabajo. Por lo tanto, si hay un diferencial de los salarios sectoriales, el resultado será que los mercados distorsionarán la asignación del trabajo. En otras palabras, las empresas en el sector industrial emplearán demasiado pocos trabajadores.

Se sugiere que una política gubernamental que induce a estas empresas del sector industrial a emplear más trabajadores puede elevar el bienestar nacional. En términos de la teoría del segundo mejor, existen opciones diferentes.

1er mejor: Eliminar el diferencial de salarios o subsidiar directamente a las empresas para que empleen más trabajadores.

2o mejor: Subsidiar la producción manufacturera. Pero, esta política distorsiona la asignación del capital hacia la industria, la cual no necesariamente recibe un retorno más elevado.

3er mejor: Aplicar un arancel o una cuota de importación. Pero, esto no sólo distorsiona la asignación del capital sino también la demanda interna y afecta las exportaciones negativamente.

Una crítica al argumento de los diferenciales de salarios para justificar el proteccionismo en favor de las manufacturas:

En realidad, frecuentemente en los países subdesarrollados, se ha tendido a abaratar relativamente el capital importado vía créditos subsidiados y aranceles relativamente bajos respecto a la importación de bienes de capital. El resultado ha sido la introducción de técnicas relativamente intensivas en capital, pese a la abundancia relativa de la mano de obra. O sea, el trabajo tiende a ser sustituido por el capital, otra razón por la cual se emplea menos trabajo en las manufacturas que de otra manera sería empleado.

Entonces se debilita el argumento de que hay que mantener los niveles de protección de las industrias no competitivas en los países subdesarrollados porque, de otra manera, el país sufrirá un aumento neto del desempleo nacional. Vimos antes, de acuerdo al teorema de Stolper-Samuelson, que la protección a la industria, por ser relativamente intensiva en capital, causará una elevación del ingreso real de este factor y una disminución del ingreso real del trabajo.

Por otro lado, el mismo establecimiento de nuevas industrias vía la protección, con el empleo asociado a éstas, lleva a una migración del campo a la ciudad que pudiera ser tan grande que el desempleo urbano, en efecto, aumenta, lo cual tiende a deprimir el salario adicionalmente. Aunque los inmigrantes a la ciudad que obtienen empleos en la industria ganan, su ganancia salarial puede ser contrarrestada por las pérdidas salariales de los nuevos desempleados y aun los nuevos subempleados. En este sentido, las políticas comerciales proteccionistas pueden conducir a un peor dualismo.

Otra crítica del uso de la política proteccionista para favorecer al empleo: También se sugiere que los aranceles se pueden utilizar para reducir el desempleo doméstico, en el sentido de que los aranceles inducirán a los consumidores a desplazar sus gastos en bienes importados a bienes domésticos. Según el argumento, esto creará empleos suficientes en las industrias domésticas y reducirá, por ende, el desempleo.

Primero, se puede recalcar lo dicho anteriormente que los aranceles en el sector competidor con importaciones originan un sesgo antiexportador en contra de aquellos sectores que tienen una ventaja comparativa. Por consiguiente, habrá una reducción del empleo en estos sectores actual o potencialmente exportadores.

Segundo, al aumentar artificialmente los precios de los insumos de los sectores desprotegidos, se reduce el valor agregado potencialmente creado y, por tanto, como hemos mencionado en otro contexto, habrá una expulsión de recursos de estos sectores (por ejemplo, del sector agropecuario).

5. Los Costos del Ajuste de una Apertura Comercial.

Los costos de una política proteccionista para favorecer la sustitución de importaciones se han analizado extensamente. Desde luego una apertura comercial también acarrea costos importantes además de sus beneficios, señalados parcialmente por la misma teoría ya esbozada.

En efecto, puede haber dificultades severas de tiempo variable, dependiendo de las circunstancias, por lo que se refiere al desempleo sectorial, los costos de reubicación y reentrenamiento, bancarrotas, etc. Pese a estos problemas, la mayor parte de los economistas creen que los ajustes a los cambios en los aranceles y otras barreras comerciales generalmente mejorarán, a la larga, el bienestar agregado. En este sentido, nadie desmejorará, si es que se pusiera en práctica un esquema adecuado de distribución del ingreso que acompañe a la reducción de las barreras. Y, ahí, el problema.

Los costos del ajuste (incluyendo la producción perdida debida al desempleo) deben contrastarse con el valor presente del ingreso futuro proveniente de la eficiencia aumentada en la producción.

Sin embargo, es evidente que algunos grupos estarán peores aun en el sentido del valor presente, y, de ahí, la necesidad de programas serios de redistribución.

Es preciso enfatizar que los resultados dependen del supuesto de la ausencia de distorsiones, mismo con el cual, a todas luces, no se cumple. Por lo tanto, en la presencia de distorsiones domésticas, por largo tiempo muchas economías pequeñas prefirieron no entrar al comercio libre. Ahora que la crisis de acumulación, magnificada por la crisis de la deuda en muchos países subdesarrollados, los ha obligado a cambiar el patrón de acumulación anterior, la existencia de distorsiones en mercados diversos ha aconsejado entrar al comercio más libre pero cuidando de hacerlo en periodos de transición acorde con las circunstancias de cada actividad económica particular.

6. Algunos Aspectos del Debate Norte-Sur.

a. La explotación de los países pobres por los países industriales, el caso del intercambio desigual.

¿Los países pobres son explotados por los países industrializados? Efectivamente, como habíamos visto al principio de este largo capítulo, sí existe el fenómeno del "intercambio desigual". Dada la productividad media baja en los países subdesarrollados, el intercambio desigual es inevitable, aunque nuestro análisis mostró que es un fenómeno complejo. Sin embargo el intercambio desigual no indica que los países pobres pierden necesariamente con el comercio internacional.

b. El desarrollo desigual.

Los países ricos, por razones históricas, llegaron primero a industrializarse. Se dice frecuentemente que esto inhibe, o incluso impide, el desarrollo industrial de los países subdesarrollados (véase el tema del capitalismo tardío en las posiciones diversas de la corriente de la dependencia). Este ha sido un argumento fuerte para erigir barreras proteccionistas en contra del comercio y la inversión extranjera directa. En esencia, ha sido un argumento en favor de la industria infante vía la protección.

Sin desconocer las dificultades que tengan las industrias de los países menos desarrollados para entrar a la competencia internacional, conviene apuntar que el fracaso general de muchas industrias protegidas para lograr niveles competitivos de eficiencia después de décadas de sustitución de importaciones, contrastado con el éxito en algunos países en vías de desarrollo de industrias no tan fuertemente protegidas o sin protección orientadas a la exportación, indica que la competencia de industrias establecidas en los países avanzados no es necesariamente el factor principal que inhibe el crecimiento en los países menos desarrollados.

c. El papel del capital multinacional extranjero.

Aunque abordaremos la cuestión de la inversión extranjera directa más adelante, conviene preguntarnos: ¿Un papel importante del capital multinacional extranjero, necesariamente daña a la economía de un país menos desarrollado? Aunque hay muchos aspectos del problema, incluyendo el de la soberanía nacional del país anfitrión, nos limitaremos a tocar, sin profundidad, sólo la cuestión de la tecnología "adecuada" y la de la transferencia de tecnología.

La cuestión de la tecnología "adecuada":

Se ha criticado a menudo a las empresas multinacionales en el sentido de que transfieren tecnologías demasiado intensivas en capital a países pobres con una abundancia relativa de mano de obra barata. ¿Invariablemente, es así? El argumento opuesto esgrime que las ET no están más inclinadas a usar técnicas intensivas en capital que las empresas nacionales. Lo que sucede es que la política comercial de muchos países en vías de desarrollo proveían incentivos (distorsiones) en la forma de aranceles bajos, permisos fáciles o, inclusive, subsidios, mismos que alentaban (y aún alientan) la instalación de técnicas intensivas en capital. Frecuentemente, esta política se acompaña de salarios relativamente altos en la industria, fenómeno que ya analizamos.

¿Cuál es la evidencia? Para el caso de México, señalamos que el sector industrial efectivamente tendía a ser relativamente intensivo en capital y que absorbe, en consecuencia, relativamente pocos empleos (véase el análisis de la dualidad). Sin embargo, es pertinente observar el caso del programa de maquiladoras, el que arrancó en 1966. En este régimen de libre comercio, sin incentivos especiales para importar técnicas intensivas en capital, se ha estimado que las maquiladoras (**in-bond or off shore industries**) tienen más o menos un décimo de la intensidad de capital, en comparación con las industrias manufactureras no sujetas a este régimen.

La transferencia de tecnología:

Se critica a las empresas transnacionales (ET) que se instalan en países en desarrollo por no transferir su tecnología, en la forma de experiencia y conocimientos, al resto de la economía. Sin más comentarios en esta página, nos referiremos al caso de los llamados NICS. En tanto que Corea del Sur y el estado-ciudad de Hong Kong han tenido éxito en su industrialización fundamentalmente a través de sus empresarios locales, Taiwan y Singapur dependían fuertemente de las ET para el desarrollo de sus industrias.

7. Una Política Industrial.

a. Introducción.

En pocas palabras, una política industrial constituye una política del gobierno diseñada para alentar el movimiento de recursos hacia los sectores particulares que se

consideran importantes para el crecimiento económico. En primer lugar, se debe agregar que, con recursos dados en un momento determinado, esta política implica que la transferencia de recursos escasos viene siendo a expensas de otros sectores. En segundo lugar, precisa preguntar, ¿cómo se determina el criterio de selección? En realidad, para contestar la pregunta, se debe formular otra. ¿Cuáles sectores deberían estar creciendo o encogiéndose más rápidamente en comparación con lo que sucedería en ausencia de una política industrial, es decir, si se dejaran a las fuerzas del mercado?

Para justificar un programa activo del gobierno que aliente la desviación de recursos, sería necesario mostrar que existe una deficiencia del mercado que frena la asignación natural.

b. Argumentos populares para una política industrial.

Alentar industrias con un valor agregado alto por trabajador:

El argumento se da en los siguientes términos. Un país puede elevar su ingreso nacional al desplazar sus recursos, vía una política industrial, hacia aquellas industrias con un alto valor agregado por trabajador. El supuesto implícito en el argumento estriba en que los sectores con alto valor agregado deben pagar salarios más altos o recibir tasas de ganancia más elevadas que los sectores con bajo valor agregado: Si fuera cierto, en realidad no habría necesidad de una política especial del gobierno.

Sin embargo, de hecho, con frecuencia el alto valor agregado por trabajador refleja altos insumos por trabajador. A menudo, son sectores intensivos en capital o en trabajo altamente capacitado. Pese a esto, los salarios y las tasas de ganancia no escapan fácilmente a la tendencia media.

Entonces, ¿se puede argumentar que un país puede elevar su ingreso nacional al expandir artificialmente los sectores de elevado valor agregado por trabajador a expensas de otros? Evidentemente, si un país logra una acumulación sostenida de capital vía sus ventajas naturales y comparativas, habrá un desplazamiento de sus recursos hacia algunos sectores relativamente intensivos en capital, con el resultado de que se hace el país más rico. Pero, algunos economistas argumentarían que debe ser el resultado natural de las fuerzas del mercado.

Esto no significa que el gobierno no debe intervenir activamente en la economía. El gobierno puede y debe alentar el ahorro y la inversión (por ejemplo, muy especialmente en la educación del pueblo), pero tal política no es una política industrial. Una política industrial alienta activamente una industria, por ejemplo con subsidios, en un contexto de una oferta dada de capital.

¿Qué sucedería si el gobierno subsidiara algunas industrias intensivas en capital? Se puede esgrimir el argumento de que un monto dado de capital empleará menos trabajadores en los sectores intensivos en capital que en los sectores relativamente intensivos en mano de obra. Esto implicará que el desplazamiento del capital hacia el sector intensivo en capital tenderá a aumentar el desempleo, al menos a corto plazo.

El argumento en favor de un subsidio dirigido a nuevas industrias de alto valor agregado se asocia frecuentemente con los subsidios para estimular industrias de "alta tecnología". Los gobiernos a veces parecen tener la actitud de que sus países no tendrán una tasa de crecimiento alta a menos de que produzcan bienes de alta tecnología.

¿Cuál es el raciocinio atrás de la intervención del gobierno en el desarrollo de estas industrias nuevas? Parece ser que se piensa que los mercados privados no conducen a decisiones de inversión socialmente óptimas. ¿Cuáles podrían ser las razones por las cuales las empresas privadas no hacen decisiones de inversión socialmente óptimas? Se pueden mencionar 4 razones:

1) Las empresas privadas no son tan hábiles para predecir el futuro como el gobierno. En realidad, no hay evidencias de que ésto sea cierto.

2) La tasa de descuento privada es más alta que la del gobierno. Puede ser cierto cuando existen impuestos a las ganancias del capital privadas, no aplicados a las empresas del gobierno o cuando la tasa de interés aplicada a préstamos otorgados a las empresas privadas sea mayor que la aplicada a las empresas del gobierno.

3) Hay externalidades asociadas a las actividades de inversión que las empresas privadas no internalizan adecuadamente. Veremos este caso más ampliamente después.

4) Los gobiernos tienen objetivos no económicos, tales como la seguridad nacional, el prestigio nacional, la distribución del ingreso, etc. No es raro observar industrias de "alta tecnología" que requieren de infusiones constantes de subsidios para mantenerse en operación, ya que su esperada redituabilidad nunca cuajó. Aunque se dan casos semejantes en los países industriales avanzados, estos "elefantes blancos" son particularmente notorios en muchos países subdesarrollados.

Alentar industrias con eslabonamientos:

El argumento de crear o alentar industrias con eslabonamientos como parte de una política industrial activa parece sólido. Pero, si no hay deficiencias del mercado, no existe una razón convincente para esperar que los mercados asignen demasiado pocos recursos a la producción de los bienes intermedios. La idea formal atrás de esta afirmación es que en los mercados competitivos, el precio (retorno) de cualquier insumo es igual al valor del producto marginal.

Promover industrias con un potencial de crecimiento futuro:

Escuetamente, la pregunta es, ¿debería el gobierno escoger los ganadores potenciales? De nuevo, a menos de que existan deficiencias de mercado, los incentivos directos del gobierno, además de los alicientes originados en las fuerzas del mercado, pueden conducir a demasiada inversión en industrias de alto crecimiento.

Una política industrial para contrarrestar una política industrial de otro país:

Pongamos un ejemplo de la maquinaria herramienta. Supongamos que el precio internacional de la maquinaria herramienta baja, no porque otro país goza de ventajas comparativas mediante mejoras tecnológicas, sino porque su gobierno subsidia la producción de estos bienes. ¿Debe el país que ya no está en igualdad de condiciones de competitividad implementar una política industrial para contrarrestar la del otro país? Aunque pareciera de sentido común hacerlo, desde el punto de vista del bienestar general conviene más bien permitir el desplazamiento de recursos de este sector industrial a otros. Por otro lado, el que el otro país haya elegido incentivar a una industria en particular, no significa que haya elegido bien. Este es precisamente uno de los problemas de una política industrial activa, el elegir bien.

c. Argumentos sofisticados en favor de una política industrial.

Se había recalcado anteriormente que una política industrial que se justifica lógicamente debe contrarrestar deficiencias de mercado preexistentes. Hay dos clases de deficiencias o imperfecciones de mercado relevantes especialmente en los países avanzados, la de la tecnología y las externalidades y la de los rendimientos crecientes a escala asociados a la competencia imperfecta.

La tecnología y las externalidades:

En esencia, este argumento para una política industrial viene siendo un argumento en favor de los subsidios para compensar "los derrames tecnológicos".

Cuando los beneficios generados por el desarrollo del conocimiento tecnológico se derraman hacia afuera de la industria innovadora, la industria misma no capta una parte de las ganancias, lo cual implica una desincentivación para la innovación tecnológica. En este caso se podría justificar un subsidio a la industria. Es el caso frecuentemente de las industrias de alta tecnología que tienen que gastar fuertemente en la investigación y el desarrollo (**research and development**, o sea **R & D**).

No obstante lo dicho, muchos autores esgrimen que se debería subsidiar únicamente aquella parte de la generación de conocimientos cuyos beneficios las empresas innovadoras no pueden captar. Por lo tanto, agregan que quizás lo que el

gobierno debería hacer es otorgar un subsidio para el desarrollo general de **R & D**. El problema consiste en cuánto debería ser el monto, ya que, de nuevo, representa una desviación de recursos escasos. Es sumamente difícil estimar el valor de los beneficios de estas externalidades, ya que no tienen un precio de mercado.

Los rendimientos crecientes, la competencia imperfecta y una política comercial estratégica:

1) Introducción (los rendimientos constantes a escala y la competencia perfecta.)

Vimos que un subsidio a la exportación o a la producción no es óptimo desde el punto de vista del bienestar global en el modelo competitivo del comercio, pese a que un subsidio a la producción de un bien, digamos **Y**, determina un aumento en su producción y exportación. Suponiendo que el único otro bien producido es **X**, se aumentará la importación de este bien. Por otro lado, si el país, por su magnitud económica, tiene una influencia en los precios mundiales, habrá un deterioro en sus términos de intercambio y pérdidas adicionales de bienestar. Evidentemente, esto implica que habrá una mejora de los términos de intercambio extranjero, como consecuencia del subsidio aplicado en el país doméstico. Por eso, quizás, México no criticaba al subsidio a la exportación de granos que necesita importar de los Estados Unidos, al menos hasta la negociación de periodos de transición para diferentes productos agrícolas en el proyecto del acuerdo de libre comercio.

2) Los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta.

Por lo que se refiere a la existencia de la competencia y una política comercial estratégica, se puede decir, a título de introducción, que un subsidio por parte del gobierno de un país eleva las ganancias de una firma doméstica, a expensas de sus rivales extranjeros. En realidad, es una política de empobrecer al vecino (**beggar thy neighbor policy**). Como consecuencia, puede incitar la represalia y, por lo tanto, conducir a una disminución del comercio internacional.

Además, una industria subsidiada, obviamente, implica menos recursos disponibles para otras industrias. Los subsidios les cuestan a los contribuyentes al fisco.

Finalmente, puede haber un problema de la información precisa. Lo que pareció una buena idea en el sentido de subsidiar una industria con el objetivo de eventualmente percibir ingresos adicionales futuros a expensas del rival, puede resultar no tan buena. O sea, si los cálculos resultan malos, puede resultar un mal negocio con pérdidas cuantiosas para el país (v.gr., el caso del famoso Airbus, negocio mixto entre la Gran Bretaña y Francia).

Para entrar en el análisis con más detalle, se supone lo siguiente: a) Hay dos países idénticos en todos sentidos, **D** y **E**; los dos producen dos bienes, **X** y **Y**. b) La industria **X**, con un monopolio en cada país, tiene rendimientos crecientes a escala, en tanto que la **Y** tiene rendimientos constantes a escala. Inicialmente, por ser idénticos, se encuentran **D** y **E** en una situación de autarquía.

Luego, si el país **D** aplica un subsidio pequeño sobre la producción de **X**, el efecto es un aumento en la producción de **X** y una baja en la producción de **Y**. El país **D** exportará el bien **X** e importará **Y**. Pese a que el aumento de la producción mundial de **X** determina una reducción en P_x y, por tanto, una reducción en P_x/P_y , habrá una mejora en el nivel de bienestar del país doméstico.

La razón de la mejora en el nivel del bienestar, es que, debido a las economías de escala y/o la competencia imperfecta (frecuentemente hay un lazo estrecho entre las dos), el precio de **X** (el valor de **X** a los consumidores) es mayor que el costo marginal. Por ende, habrá una ganancia del bienestar al aumentar la producción de **X**.

Pero, ya que hay un deterioro en los términos de intercambio, existe un subsidio óptimo, más allá del cual, el deterioro de los términos de intercambio contrarrestará el efecto favorable sobre el bienestar de la expansión de la producción de **X**.

¿Cuál es la conclusión? Un pequeño subsidio a la producción puede ser favorable al país que lo aplica cuando hay economías de escala y/o la competencia imperfecta y las exportaciones son inicialmente nulas. Sin embargo, se debe repetir que puede haber represalias.

Por otro lado, ¿cuáles son los efectos del subsidio en el país doméstico sobre el país extranjero? El subsidio en el país D implica que la participación del país E en el mercado mundial disminuye, o sea, en términos técnicos la curva de la demanda a que se enfrenta la empresa extranjera (suponiendo también un monopolio en el país E) se desplaza a la izquierda a cada precio mundial de X. Esto conduce a una reducción de la producción de X en el país E. Dependiendo del cambio en el precio relativo mundial, P_x/P_y , y de su estructura de demanda, el subsidio en el país D podría determinar un empeoramiento del bienestar en el país extranjero. Sin embargo, este resultado desfavorable no es teóricamente inevitable. Se debe contrastar este modelo con el de la competencia perfecta, donde el subsidio en el país doméstico favorece al país extranjero importador.

3) Rendimientos crecientes, competencia imperfecta y desplazamiento de las rentas (ganancia).

En autarquía, el monopolista de la producción del bien X en el país extranjero tiene ganancias positivas, como resultado de que P_x es mayor que su costo medio de producción. De otra manera, no estaría produciendo X. Cuando el país D aplica un subsidio a la producción de X, baja su precio internacional, lo cual implica una baja de las ganancias para el productor extranjero. Por otro lado, aumentan las ganancias del productor monopolista de X en el país D, de otra manera no aceptaría el subsidio.

Este fenómeno resultante del subsidio se conoce como un desplazamiento de las rentas de ganancias del productor extranjero de X al productor doméstico. La existencia de rentas positivas en el mercado mundial de productos con rendimientos crecientes a escala crea un incentivo para que los gobiernos subsidien estratégicamente las empresas en este tipo de mercado.

De nuevo, se puede mencionar el caso de los jets comerciales, Boeing y Airbus. Conviene agregar que los resultados teóricos dependen crucialmente del supuesto de un monopolio en la producción de X en cada país, sin la posibilidad de la entrada de otras empresas a la industria.

4) La entrada libre a la industria subsidiada.

En síntesis, con rendimientos crecientes a escala, pero con la entrada libre de empresas, el país E mejora como consecuencia del subsidio aplicado en el país D, en tanto que este último país sufre un deterioro en su bienestar. Este resultado para los dos países es similar al obtenido con un subsidio en el modelo de rendimientos constantes a escala y de competencia perfecta. En efecto, las economías de escala no se aprovechan con la entrada libre de empresas. En este caso de la entrada libre, se puede agregar que la inexistencia de rentas de ganancias en la industria subsidiada implica que no hay una transferencia de rentas internacionalmente.

5) La protección contra las importaciones para promover las exportaciones.

Se supone que hay un monopolio en la industria X con rendimientos crecientes a escala en cada país. Adicionalmente, el costo marginal disminuye al aumentar la escala de producción. Esto, desde luego, implica que también se reduce el costo medio. Finalmente, se supone que ambos países venden en su propio mercado nacional, algo en el mercado del rival y también en terceros países.

El país extranjero aplica un arancel o cuota a la importación del bien. Por lo tanto, capta un segmento mayor de su propio mercado. Esto implica que habrá un aumento de la producción del bien X en el país E, con el resultado de una baja en los costos marginales de esta industria.

Por otro lado, habrá una reducción en la producción de X en el país D ya que sus exportaciones al país rival bajan. Esto implica que aumentan sus costos marginales y medios. Como consecuencia, el monopolio de la producción de X en el

país E será más competitivo. La maximización de sus ganancias aun puede conducir a una reducción de su precio de X. Esto, a su vez, implica que aumentará la participación de la firma extranjera en los tres mercados. La anversa de la moneda es que el monopolio doméstico, siendo menos competitivo, pierde mercado en su propio país y en los otros dos mercados. Por lo tanto, habrá una transferencia de rentas de ganancia de la empresa doméstica a la firma extranjera.

En síntesis, la protección en contra de la importación en el país extranjero se traduce en una política para promover la exportación del mismo bien. Claro, en el mundo real pueden surgir represalias.

6) El aprendizaje dinámico en el proceso de producción (**learning by doing**).

El argumento del punto (5) es válido en una industria con rendimientos crecientes a escala que vienen en la forma de "**learning by doing**" (el aprendizaje dinámico en el proceso de producción). En este caso, los costos marginales de producción disminuyen durante el proceso dinámico de aprendizaje acumulado (v.gr., la industria de semiconductores en Japón en un mercado protegido).

El argumento se debilita cuando existe la entrada libre ineficiente de empresas a una industria con rendimientos crecientes a escala. Pero, en general, las implicaciones de la política son diferentes en el caso de economías de escala junto con la competencia imperfecta.

Políticas Estratégicas del Comercio Internacional.

1. Introducción.

Efectivamente, una parte considerable del comercio mundial se puede explicar en términos de economías de escala (competencia imperfecta), curvas de aprendizaje y la dinámica de la innovación tecnológica (derrames tecnológicos), características que involucran la noción de imperfecciones de mercado. De ahí, frecuentemente se infiere que el libre comercio no necesariamente es la mejor política y que una política estratégica del comercio internacional de un país pudiera resultar en beneficios. Esta política activista se realiza a expensas de los competidores de otros países, ya que tiene por objetivo asegurarle al país activista una proporción mayor de la "renta" internacional generada en el sector, donde la renta tiene la acepción de un pago a un insumo mayor del que pudiera ganar en un uso alternativo. Un ejemplo podría ser el de una tasa de ganancia superior en una industria que la que se obtiene en industrias de riesgo equivalente.

Además del caso de rentas superiores (sea del trabajo o del capital), las externalidades también se señalan como una justificación para políticas activistas del comercio, como se había visto en páginas anteriores. En este último caso, los rendimientos altos no se asocian al capital o al trabajo, sino, por ejemplo, a los derrames tecnológicos que benefician a la sociedad, pero cuyo rendimiento no lo captan plenamente las empresas innovadoras. Si fuera cierto que los sectores de alta tecnología generan derrames tecnológicos importantes, la promoción de estos sectores vía el empleo de la protección y los subsidios a la exportación, entre otras medidas posibles, posiblemente pudiera elevar el ingreso nacional.

Al contrario, si un país extranjero promoviera estos sectores y, de esta manera, frenara nuestra apropiación de las rentas asociadas a posibles derrames tecnológicos de nuestra propia industria nacional perjudicada, un proponente de una política estratégica del comercio sugeriría medidas para contrarrestar las del país rival, lo cual no es el camino señalado por los proponentes del libre comercio.

Sin embargo, a pesar de lo dicho, como habíamos visto en algunos modelos de rendimientos crecientes y la competencia imperfecta, la "nueva" teoría del comercio no necesariamente tiene que resultar en beneficios del comercio de suma cero. Esta idea, desde luego, coincide con el punto de vista del análisis neoclásico convencional. Específicamente, aunque las economías de escala y la competencia imperfecta crean

incentivos para iniciar una política activista de comercio, normalmente expanden las ganancias del comercio. Esto es porque el comercio internacional expande el tamaño del mercado, permitiendo la realización de las economías de escala y una competencia adecuada en industrias de competencia imperfecta (Brander, 1986). También, ambos enfoques reconocen que el favorecer un sector con una política de promoción de exportaciones o con la protección tiende a ser a expensas de otros sectores en el mismo país, ya que frecuentemente los sectores diversos compiten por una oferta limitada de factores especializados. Este punto se retomará más ampliamente cuando entramos en la crítica de Grossman a una política de promoción.

La diferencia entre el análisis de la "nueva" teoría del comercio y la neoclásica ortodoxa de competencia perfecta gira en torno de la siguiente pregunta: ¿Existen actividades "estratégicas" en una economía, en el sentido de que cuando menos uno de sus factores de producción recibe un rendimiento mayor que el que se recibiría en otras actividades o se generan externalidades en beneficio del resto de la economía? Alternativamente, ¿puede un país elevar su ingreso nacional con una política activista en favor de sectores claves designados "estratégicos"? (Krugman, 1986, p. 14)

El análisis convencional no tiene cabida para la noción de sectores "estratégicos", ya que la competencia misma de sus modelos se encarga de eliminar las divergencias significativas entre los precios reales de los factores, siempre cuando son equivalentes en calidad y riesgo. El nuevo enfoque del comercio internacional admite la posibilidad de la existencia de sectores estratégicos en que la renta superior no necesariamente desvanecería, debido a estructuras de competencia imperfecta. Por otro lado, las empresas de sectores que generan externalidades tecnológicas no reciben el valor "social" de su producción. Los precios de mercado no necesariamente son indicadores buenos del rendimiento social. Siendo cierta esta afirmación, se puede justificar teóricamente una política activista o estratégica del comercio.

No obstante lo dicho en líneas anteriores, Krugman (1986) y otros teóricos de la "nueva" teoría distinguen claramente entre su conclusión de que "el libre mercado no es perfecto" y la dificultad e, inclusive, la conveniencia de instrumentar una política activista del comercio.

Existe el problema, como habíamos visto, de identificar a los sectores estratégicos, o sea, escoger a los sectores que son "más valiosos". Una renta diferencial elevada sencillamente puede deberse a diferencias de calidad, por ejemplo, del trabajo y, por tanto, no existiría una razón de necesidad para promover activamente una industria de altos salarios, siendo éstos pagos al trabajo más calificado. Dicha promoción podría contribuir a generar más desempleo entre la fuerza de trabajo menos calificada en otros sectores, por ejemplo, en los sectores competidores con importaciones. Una renta aparentemente elevada del capital en una industria podría representar el promedio de las empresas sobrevivientes, cuando en realidad se debería incluir en el cálculo del promedio no sólo las empresas sobrevivientes sino también los fracasos que perdieron sus inversiones.

Si sólo existiera un sector de competencia imperfecta en la economía y el resto de los sectores fueran perfectamente competitivos, no habría un dilema en la elección del sector objeto de la promoción de exportaciones. Pero, el caso normal es que existen varios sectores de alta tecnología con competencia imperfecta y rendimientos de crecimiento potenciales. Con recursos escasos, digamos de ingenieros, científicos y trabajadores calificados, cuya oferta es bastante inelástica a corto plazo, ¿cuál sector se debe de elegir como el recipiente de los subsidios promocionales escasos? Las empresas del sector que recibe los estímulos gubernamentales presionarían los precios reales de estos factores escasos hacia arriba en detrimento de los otros sectores no eligidos, causando una reducción de la producción de estos otros sectores, una alza de sus costos unitarios y un deterioro de su competitividad en sus mercados exteriores. O sea, la ganancia adicional del sector favorecido será contrarrestada por la disminución de la ganancia de los sectores perjudicados. En

ciertas condiciones de simetría de las industrias en términos de la demanda internacional, la tecnología y la competencia exterior, se puede demostrar que las pérdidas de los sectores no favorecidos superan a la ganancia del sector favorecido. Cuando las condiciones que enfrentan las industrias domésticas de competencia imperfecta no son simétricas, el análisis se complica tremendamente, lo cual sirve para entender cuán difícil resulta realizar una elección racional de una industria (Grossman, 1986, p.59).

Si un país tuviera recursos financieros suficientes para subsidiar todas sus industrias de alta tecnología (un caso prácticamente inconcebible, sobre todo en los países en vías de desarrollo), y suponiendo que las industrias diversas de competencia imperfecta se enfrentan a condiciones semejantes, el único resultado sería el de encarecer los precios reales de los factores escasos. Es decir, un subsidio a todas las industrias resulta como ningún subsidio. Si hubieran asimetrías en las condiciones de las diferentes industrias, entonces, un subsidio proporcionado a todas resultaría en que algunas ganan en términos netos mientras otras pierden, ya que el alza de los precios de los factores escasos indispensables afectaría de manera diferente a las diversas industrias (Grossman, 1986, p.60).

Inclusive, cuando existen rentas de capital superiores a las "normales" en una industria, estas rentas elevadas incentivan la entrada al mercado de nuevas empresas, de tal manera, conforme la industria madure con la entrada de más firmas, se tenderán a disipar las ganancias extraordinarias, acercándose progresivamente al nivel competitivo "normal". Por lo tanto, aun cuando una política de promoción de exportaciones vía subsidios tuviera sentido inicialmente, llegará un momento en que pierde su sentido. Pero, no sólo lo anterior debe tenerse presente al originar una política estratégica, sino que los mismos subsidios pudieran incentivar la entrada de demasiadas empresas a la industria, con la consecuencia de que se obstaculiza la obtención de rendimientos de escala, dando por resultado que los costos unitarios no fueran óptimos. Esto repercutiría en precios de exportación más elevados, quizás demasiado elevados para que la industria doméstica siga siendo competitiva en los mercados exteriores. De hecho, la entrada excesiva de empresas pudiera nulificar la ventaja inicial creada por el subsidio (Grossman, 1986, p.58).

Por lo que se refiere a las externalidades tecnológicas, i.e., los derrames tecnológicos, éstos no tienen un precio de mercado por definición, lo cual dificulta el establecimiento adecuado de una política estratégica concreta.

En pocas palabras, se requiere conocer detalladamente la industria sujeta de la política estratégica, así como las industrias afectadas por dicha política, lo cual en la práctica resulta difícil. Por otro lado, una política activista aplicada a una industria exportadora (digamos un subsidio), aunque en principio podría elevar las ganancias de las empresas subsidiadas, podría, en lugar de este resultado, resultar en una guerra de precios o cualquier otra represalia que disipe los beneficios. Es decir, el entorno político-económico internacional puede ser un factor de incertidumbre.

Los juegos estratégicos repetitivos y la experiencia misma de las relaciones comerciales internacionales señalan que la estrategia de **tit for tat**, o sea, aquella estrategia que coopera si el rival coopera y rápida y automáticamente castiga con reglas claras predeterminadas cualquier comportamiento no cooperativo, tiene el más elevado grado de éxito (Brander, 1986; Grossman, 1986).

Pero, inclusive cuando se admite la factibilidad de una política estratégica del comercio, su naturaleza específica también dependerá del conocimiento preciso de la interacción dinámica entre la empresa que goza de la política activista y su rival extranjera. Para ilustrar el caso de un subsidio que causa un desplazamiento internacional de rentas, se puede presentar el siguiente ejemplo estilizado.

Que sean dos empresas, una doméstica y otra extranjera, que producen exclusivamente para un mercado localizado en otros países. La existencia de sólo dos empresas determina una situación de competencia imperfecta (un duopolio) en la que

cada empresa reconoce que su utilidad generada depende parcialmente de lo que haga su rival, es decir, la acción de cada empresa se basará en una conjetura con respecto a la respuesta de su rival. La conjetura que Brander (1986) usa en su modelo tiene su asidero teórico en la idea de Cournot de que se alcanzará el equilibrio cuando cada empresa maximiza su utilidad al escoger su propio nivel de producción, suponiendo que está dado el nivel de producción de su rival. Desde luego, cada empresa podría aumentar su utilidad si pudiera obligar a su rival a reducir su producción. Sin embargo, una vez que se haya alcanzado el equilibrio en el reparto de participaciones relativas en el mercado, no hay credibilidad en una amenaza agresiva de una empresa para aumentar su nivel de producción frente al rival. Ya las dos están maximizando sus utilidades. Si no hay una amenaza "creíble" por parte de una de las empresas, un aumento de su nivel de producción simplemente podría resultar en un aumento equivalente por parte de su rival, desatando de esta manera una guerra de precios perjudicial para las dos empresas. ¿Qué sería una amenaza creíble? Podría consistir en una mejora tecnológica de la producción de una de las empresas que disminuyera su costo unitario por debajo del de su rival, la cual determinaría un traslado internacional de la renta económica del rival al productor más eficiente. Pero, también podría ser por motivo de un subsidio a la exportación de la empresa doméstica (o un subsidio a su producción). Para la empresa doméstica el subsidio tiene el mismo efecto que costos inferiores, y, por lo tanto, habrá un incentivo para que expanda su producción con destino a la exportación. O sea, el subsidio cubre una parte de los costos de la empresa, de manera que suben sus ganancias. Pero, para el país doméstico el subsidio es sólo una transferencia de los contribuyentes al fisco y del fisco a la empresa. En este sentido no se genera un aumento del ingreso de la nación. Pero, hay un segundo efecto del subsidio en el modelo del duopolio. Ya que los costos de la empresa doméstica se reducen debido al subsidio, se le ha provisto con una amenaza "creíble" frente al rival para aumentar su producción. La respuesta racional del contricante extranjero será la de contraer su propio nivel de producción para seguir maximizando su utilidad. Esta reducción del nivel de producción del rival y el aumento de la de la empresa doméstica determina la segunda fuente del alza en las ganancias de ésta. Este traslado internacional de la renta determina que la ganancia de la empresa doméstica es mayor que el monto del subsidio, con la implicación de que el ingreso nacional del país doméstico aumenta. Desde luego, esta política activista por parte del país doméstico es depredadora. El país doméstico gana; el país extranjero pierde. Brander reconoce que tal política pudiera ser más aceptable si se instrumentara como una represalia en contra de una política estratégica anteriormente iniciada por el país rival.

Finalmente, se debe tener presente que los consumidores en los terceros países reciben un beneficio ya que una parte del subsidio repercutiría en precios internacionales más bajos.

Lo importante del análisis de Brander es que el gobierno mediante una política activista puede en principio forzar un cambio en el juego estratégico en que participan las empresas oligopólicas domésticas y extranjeras. Brander, no obstante sus conclusiones teóricas, hace hincapié en que no está esgrimiendo un argumento en favor de subsidios generalizados y que el "escoger ganadores" no es sencillo.

Por lo que se refiere al instrumento específico del subsidio en el caso de una conjetura del comportamiento de las firmas tipo Cournot, es importante demostrar que la conclusión a la que se llega (en este caso, el uso de un subsidio) es aplicable pese a cambios en los supuestos (el tipo de conjetura). De otra manera, cada tipo de comportamiento de las empresas frente al rival podría requerir una política activista diferente, la que, a su vez, requeriría de un conocimiento detallado de la situación del mercado.

Por ejemplo, si se supone que las dos empresas competidoras en terceros mercados, la doméstica y la extranjera, establecen sus precios para maximizar sus

ganancias y ajustan su producción a la demanda resultante, suponiendo cada una que el precio del rival está dado (la conjetura tipo Bertrand), las implicaciones para la política estratégica serán diferentes. En el caso Bertrand, entonces, el equilibrio en ausencia de una política activista se dará en el punto en que, dado el precio que cada empresa escoge, el precio del rival es su respuesta óptima. En esta situación, el que una empresa promete mantener su precio alto si es que el rival hace lo mismo para cosechar rentas adicionales gracias a la colusión de precios, no representa una "promesa creíble", ya que la situación anterior era de equilibrio, y ahora existirá un incentivo para que una de las dos empresas trate de engañar a su rival por medio de una leve reducción de su precio para aumentar aun más su ganancia. Por lo tanto, la situación de colusión con precios altos no sería estable. Pero, si el gobierno doméstico interviene mediante un impuesto a la exportación, la "promesa" de la empresa doméstica de mantener un precio alto cobrará credibilidad, de modo que la empresa extranjera tendría un incentivo para subir su propio precio para alcanzar un mayor nivel de reutilización.

La lección estriba en que la política activista dependerá del tipo de conjetura que la empresa doméstica haga con respecto al comportamiento estratégico de su rival. Si este parámetro cambia, se tendrá que cambiar la política comercial para que sea óptima.

Se puede agregar que las firmas no sólo compiten al cambiar los precios o las cantidades ofrecidas, sino que en sus estrategias oligopólicas también compiten con el uso de diferencias de calidad, variedad de líneas de producción, servicios posventas, **R & D** y políticas de propaganda (Grossman, 1986, p.55)

Cuando el número de empresas en el sector doméstico es grande, la política óptima tampoco resulta ser un subsidio a la exportación, sino, de nuevo, un impuesto. En este caso, los competidores internos no toman en cuenta el comportamiento de sus rivales domésticos, lo cual resulta en una capacidad instalada tal en la industria que se tiende a deprimir el precio de exportación, causando externalidades pecuniarias negativas. La política óptima del gobierno del país doméstico sería la de aplicar un impuesto a la exportación. Aunque el alza del precio internacional pudiera causar una disminución de la cantidad demandada en los mercados exteriores, la mejora en los términos de intercambio del país doméstico conduce a beneficios netos para este país, siempre cuando las empresas domésticas en el sector sean numerosas y, por tanto, exista un entorno de alta competencia entre ellas.

Si se toma en cuenta el bienestar de los consumidores domésticos, los resultados del análisis de Brander (de hecho, de Brander-Spencer) en términos del bienestar neto para el país doméstico se hacen más ambiguos aún. Ya que los subsidios a la exportación en un sector oligopólico tienden a incentivar mayores exportaciones y, por tanto, causan una escasez relativa en el mercado doméstico, los precios domésticos serán más altos que los que prevalecerían en ausencia de una política de promoción de las exportaciones. Esto, aunado a los precios oligopólicos internos, aun en ausencia de una política estratégica, desalienta el consumo doméstico del bien.

Cuando Grossman entra en el tema de los criterios para juzgar el éxito de una política estratégica del comercio, señala que se tiende a sobreestimar los beneficios netos si se queda exclusivamente con la suma de los costos-beneficios estáticos (el excedente del consumidor más el excedente del productor más el ingreso o costo neto del gobierno). Un costo adicional, como habíamos indicado en páginas anteriores podría resultar en salarios más altos para los trabajadores calificados ya bien pagados en los sectores que reciben los subsidios en detrimento de los trabajadores no tan calificados en otros sectores, por ejemplo, en las industrias competidoras con importaciones. Por otro lado, ya que la política estratégica del comercio se enfoca hacia aquellas industrias que ya están generando ganancias superiores al nivel "normal", su aplicación a una industria de esta característica determinará ingresos

adicionales para sus accionistas. Ambos beneficios discriminatorios implican distorsiones adicionales en la distribución doméstica del ingreso. En segundo lugar, el cálculo del costo-beneficio tradicional no toma en cuenta el costo realizado para generar los ingresos fiscales usados para los subsidios en un esquema promocional de las exportaciones. Estos costos representan pérdidas de eficiencia para la economía (Grossman, 1986, p.61).

Finalmente, conviene agregar que existe el peligro de que la política comercial sea presa de grupos de presión con intereses creados. Como señala Grossman, este problema históricamente se ha presentado con frecuencia, y, a menudo, en detrimento de los consumidores cuya capacidad de organización política es normalmente inferior a la de pequeños grupos de cabilderos. De esta manera, aun si el aparato tecnocrático del gobierno pudiera elegir adecuadamente los ganadores sectoriales para una política de promoción de exportaciones, si la decisión final depende de un proceso político de intereses creados, no hay ninguna garantía de que la implementación de la política de promoción se dirija a las industrias racionalmente seleccionadas.

En fin, se ve que la confección de una política de promoción de exportaciones se debe abordar con gran cuidado. Pero, juiciosamente aplicada, algunos países del Este de Asia han utilizado diversos esquemas de promoción con éxito, como someramente veremos en el capítulo VIII.

Algunas Observaciones de la Teoría Neoclásica Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) y las Empresas Transnacionales.

1. Una Definición de la IED.

La IED implica la posesión y/o el control de una empresa que opera en el extranjero. Entonces, la característica de la IED es que está involucrada no sólo una transferencia de recursos sino también el control. Se puede agregar que para las ET (indistintamente las llamaremos también empresas multinacionales, EMN) la extensión del control es uno de los objetivos principales.

Por lo que se refiere a las diferencias entre la IED por medio de las ET y la inversión en cartera, las ET no siempre transfieren cantidades sustanciales de capital entre países (como en el caso de la inversión en cartera), sino que satisfacen a menudo sus necesidades en los mercados extranjeros de capital. Por lo tanto, una diferencia en la tasa de rendimiento del capital no es la única causa de la IED, como en el caso de la inversión en cartera. La IED ocurre como resultado de las oportunidades empresariales específicas además de los diferenciales de las tasas de interés y los rendimientos del capital.

2. Algunas Ventajas y Desventajas para las ET, desde el Punto de Vista Neoclásico.

Si aceptamos que las firmas extranjeras tienen una desventaja inherente en el mercado doméstico, suponiendo iguales otros elementos, entonces la presencia de las ET implica que los otros elementos no son iguales. La ET se establecerá en el extranjero debido a que tiene alguna ventaja especial, tal como una tecnología especial y/o costos más bajos debidos a economías de escala. En realidad, la cuestión de la ventaja de tecnologías es fundamental.

¿Cuáles son algunas desventajas posibles?

- 1) Hay costos derivados de las diferencias culturales y del lenguaje.
- 2) Hay costos asociados al desconocimiento inicial de las prácticas empresariales locales, leyes impositivas y otros procedimientos gubernamentales. Las leyes locales a menudo discriminan abiertamente contra las ET.
- 3) Hay costos adicionales de comunicación y transporte que tienen las subsidiarias en países extranjeros y que no necesariamente tienen las firmas domésticas.

4) Hay riesgos tales como las variaciones en la tasa de cambio, expropiaciones, etc., que pudieran afectar menos a las empresas nacionales.

5) Inclusive, los salarios normalmente más elevados de los ejecutivos y aun de los trabajadores de las ET resultan en mayores costos de las empresas.

Estos ejemplos de costos adicionales de la ET hacen pensar que debe tener una ventaja compensatoria importante, tal como una tecnología superior. Desde el punto de vista de la transferencia de esta tecnología al país huésped, puede constituir (aunque no necesariamente) una ganancia potencial para este país. Precisa decir, sin embargo, que posiblemente esta ganancia potencial tenga un costo contrarrestante tal como el derivado del poder monopólico.

3. Algunos Aspectos Teóricos del Establecimiento de las ET.

a. La cuestión de la localización.

La localización de la producción frecuentemente es determinada por los recursos, por ejemplo, cuando se trata de los recursos mineros, el trabajo relativamente barato para industrias intensivas en mano de obra o el trabajo altamente adiestrado (la industria de las computadoras, etc.). Por otro lado, los costos de transporte y otras barreras al comercio pueden determinar la localización. Un ejemplo es la localización de la industria automotriz en México debida a la política comercial mexicana de los permisos de importación y aranceles muy altos.

b. La cuestión de la internalización.

¿Por qué algunas transacciones son más rentables cuando se realizan dentro de una empresa (la internalización) en lugar de entre empresas? La primera explicación de las ventajas de la internalización es cuando se trata de una transferencia de tecnología. La segunda explicación de dichas ventajas de la internalización es por medio de la integración vertical.

La transferencia de tecnología:

Definida la tecnología como cualquier clase de conocimiento económicamente útil, existen dificultades para vender o transferirla mediante el sistema de licencias por varias razones. Primero, frecuentemente la tecnología consiste en conocimientos que no se pueden empaquetar y vender porque están sólo incorporados en la experiencia de ciertos grupos de personas. Segundo, es difícil a veces que un comprador potencial sepa cuánto valen los conocimientos tecnológicos. Tercero, los derechos de propiedad son difíciles de establecer y hacer respetar. Por lo anterior, una empresa puede reducir estos problemas si decide captar los rendimientos de la tecnología con el establecimiento de sucursales en otros países.

La integración vertical:

Si una empresa produce un bien que se usa como insumo en otra firma, puede haber algunos problemas, entre los cuales:

- 1) Un conflicto para fijar los precios si las dos empresas son monopolios.
- 2) Un problema de coordinación si la demanda o la oferta es incierta.
- 3) Mayores riesgos con precios fluctuantes.

En pocas palabras, la integración vertical puede eliminar o reducir estos problemas y otros.

c. Más sobre la transferencia de tecnología.

La ventaja tecnológica significa una ventaja en costos, permitiéndole a la ET vender a precios inferiores que los de sus rivales, particularmente las empresas rivales en países menos desarrollados que frecuentemente usan métodos de producción más atrasados.

Se puede preguntar, ¿por qué producir en el país extranjero y no exportar del país matriz? Se puede contestar enumerando las siguientes razones entre otras:

1) Los aranceles u otras barreras y/o costos de transporte hacen subir el costo de exportación.

2) Los precios de ciertos factores, tales como los salarios, pueden ser más bajos en el extranjero. Aunque no es una condición necesaria para explicar la actividad de las ET, contribuye a explicarla. Desde luego, éste puede ser el caso de la producción en un país extranjero cuyo objetivo es el de exportar al país matriz.

3) Si la ET percibe que sus ventajas son temporales, establecerá subsidiarias en países extranjeros para sacar provecho de la ventaja inicial (es importante en el caso de los rendimientos crecientes a escala).

4) Puede haber un trato fiscal favorable, especialmente en algunos países menos desarrollados, sobre todo si se exporta del país.

5) Pese al riesgo de expropiaciones, puede haber circunstancias en que la ET siente menos riesgos con el establecimiento de subsidiarias que con la exportación del país matriz (o la importación). Por lo que se refiere a las importaciones, si hay problemas serios en el país huésped en su sector externo, el gobierno podría aplicar aranceles o cuotas.

Una empresa productora (por ejemplo, de acero) en el país matriz podría sentir más seguridad si posee la fuente de sus materias primas (en este ejemplo, el yacimiento de hierro).

Para ver el efecto de la transferencia de tecnología en un marco neoclásico, se supone que la ET no exporta ni capital ni mano de obra al país huésped. Lo único que exporta es el conocimiento tecnológico intangible. Este tipo de inversión se conoce como "una transferencia de tecnología".

¿Cuáles son las ventajas para el país huésped? En el análisis, son dos:

1) La ET produce más con el uso de los mismos recursos o la misma producción con menos recursos relativo a una empresa doméstica en el país huésped. En términos técnicos, esto implica un desplazamiento hacia afuera de la frontera de producción del país huésped. Esto conduce a una aumento en su PNB.

2) La creación de nuevos empleos determina un incremento adicional del ingreso nacional.

¿Cuáles son algunas de las posibles desventajas económicas desde el punto de vista del país huésped?

Ya que la ET tiene una ventaja tecnológica, esto podría conducir a una posición monopólica, la cual implica una cierta distorsión en la asignación de los recursos y una exportación de ganancias monopólicas de la ET, mismas que pudieran haber llegado a empresas domésticas, en ausencia de la ET.

Pero, si es que hubiera la existencia de empresas domésticas en la industria, para obligarlas a salir la ET debe vender a un precio suficientemente bajo (o pagar salarios reales suficientemente altos) para hacer la producción insuficientemente rentable para las empresas domésticas. Esto implica que hay un límite al poder monopólico de la ET. Por otro lado, implica que si la ET paga salarios reales más altos (o vende a un precio más bajo), el incremento total en el valor de la producción no puede llegar a la ET en la forma de las ganancias. Una parte de la ganancia queda en el país huésped en la forma de mayores pagos reales al trabajo.

Si se supone que la ET reemplaza a un monopolio doméstico, puede haber un deterioro en el nivel de bienestar del país doméstico. Veamos por qué. Si el incremento en las ganancias debido a la mejora en la tecnología más las ganancias transferidas del monopolio vencido exceden al incremento en la producción, la ET podría conducir al país huésped al mencionado empeoramiento de su bienestar, pese a un incremento en los pagos reales a los factores.

Finalmente, se le critica a la ET por transferir tecnologías "inadecuadas", a menudo significando que son demasiado intensivas en capital, pero también se le critica a veces por no introducir tecnologías que son de punta. Frecuentemente, estas tecnologías de punta, por su naturaleza, son intensivas en capital. Hemos hecho algunos comentarios en torno de estos problemas antes.

d. Las economías de escala multiplantas.

El nivel de la actividad de la ET en una industria particular se asocia a la importancia de "intangibles" en la producción global, mismos cuyo costo se distribuye mejor a través de las operaciones llamadas multiplantas. Estos costos intangibles no asociados directamente a la producción son: la investigación y el desarrollo, la propaganda, el mercadeo, las finanzas globales y la distribución.

Obviamente, una empresa puede consistir en muchas plantas y una o más unidades no productivas. Las actividades no productivas de una empresa (frecuentemente asociadas a las economías de escala) son "insumos conjuntos" para las plantas productivas.

Algunos ejemplos son:

1) Al prorratear los costos de investigación y desarrollo entre muchas plantas, ocurren economías multiplantas.

2) Hay economías de escala asociadas a la propaganda, la investigación de mercado y la distribución.

3) Cuando varias plantas producen los mismos bienes (una ET horizontal), probablemente hay economías de escala asociadas a ciertos servicios gerenciales.

4) Existe cierta evidencia de que las operaciones a gran escala le permiten a la ET obtener capital prestado y otros insumos a costos menores.

5) Si la ET mantiene plantas en varios países, además de evitar ciertos aranceles y costos de transporte elevados, se reduce el costo medio al prorratear sus costos fijos entre sus plantas diferentes.

Todo esto implica que la ET potencialmente puede incrementar el bienestar tanto del país huésped como del país matriz, ya que con el ahorro en costos de los "intangibles", se liberan recursos para la producción.

Sin embargo, conviene repetir que el incremento en la eficiencia puede estar acompañado por un aumento en el poder monopólico de la ET. Esto conduciría a efectos ambiguos sobre el bienestar. Pese a esto, el estudio de la oposición entre la eficiencia y los efectos monopólicos en modelos sencillos indica que la eficiencia positiva es mayor que el efecto negativo causado por el poder monopólico, tanto en el país matriz como en el país huésped. En el país huésped, la amenaza de la entrada de otras empresas puede limitar el poder de la ET para establecer un precio monopólico.

e. Los efectos de las ET sobre el bienestar del país huésped.

A título de introducción, se puede decir que los efectos de las ET son similares a los del comercio internacional. De acuerdo con la teoría, se esperaría que la ET produjera ganancias generales pero también efectos distributivos del ingreso suficientemente fuertes de tal suerte que algunos grupos sufrieran un deterioro en su bienestar. Se estima que estos efectos distributivos del ingreso probablemente son en su mayor parte efectos dentro de los países más que entre los países.

Los supuestos del modelo son los siguientes:

1) La base de la inversión para la ET es "la transferencia de tecnología". El trabajo y el capital que la ET emplea son del país huésped.

2) La industria X es de competencia imperfecta. El país doméstico importa X e, inicialmente, sólo operan empresas domésticas en la industria X. La industria Y se supone perfectamente competitiva.

3) Una ET entra a la industria X y saca del mercado a todos los productores domésticos, gracias a su ventaja tecnológica.

Formalmente, se puede demostrar que, pese a que la ET repatriara todas sus ganancias, el país huésped mejoraría su nivel de bienestar sin ambigüedades en términos del ingreso real de los factores. Los dueños de los factores domésticos son los ganadores ya que captan el incremento total en el bienestar. Pero, está claro que los dueños domésticos de la industria X sufren un deterioro debido a su pérdida de ganancias. Por otro lado, el pago a los factores domésticos constituye un aumento en el ingreso nacional.

Sin embargo, con los mismos supuestos, es posible mostrar que cuando la ET repatría todas sus ganancias, el ingreso nacional puede caer en comparación con la situación inicial de sólo productores locales, aunque el ingreso real de los factores subirá, o sea, la pérdida de ganancias domésticas es mayor que el incremento en los pagos reales a los factores domésticos.

¿Pueden los dueños de los factores sufrir un deterioro en sus ingresos reales, o sea, una reducción de su bienestar? Aunque la investigación formal aún es incipiente, algunos modelos señalan que la entrada de una ET, mediante una transferencia tecnológica, debe resultar en un incremento de los ingresos factoriales. Este resultado es una consecuencia lógica del hecho de que la ET debe fijar su precio a un nivel que frena la entrada de otras empresas. En un modelo de "comportamiento Bertrand" de competidores potenciales, la ET tendrá que fijar su precio de tal modo que el ingreso nacional y los ingresos factoriales crezcan en términos reales.

4. Algunas Conclusiones.

Para que una empresa se convierta en una ET, debe tener ciertas ventajas que compensan su desventaja inherente de ser extranjera. Existen tres posibilidades: 1) La ET puede tener una tecnología superior que le permite vender a precios más bajos que sus competidores nacionales en el país huésped. 2) En las industrias caracterizadas por economías de operaciones multiplantas, la ET que tenga la posibilidad de establecer plantas en muchos países capta una ventaja en costos en comparación con las firmas nacionales con sólo una o unas cuantas plantas. 3) A veces, son consideraciones estratégicas las que determinan la conversión de una empresa en una ET. Si una empresa cree que su ventaja es temporal, puede decidir establecer subsidiarias en el extranjero para apropiarse de nuevos mercados antes de que la competencia extranjera surja. 4) Los efectos de la presencia de la ET sobre el bienestar del país huésped son complejos. En parte, es porque frecuentemente existe una oposición entre la eficiencia técnica aumentada, por un lado, y la posibilidad de un poder monopolístico incrementado, por otro. Sin embargo, esta oposición no es, de ninguna manera, inevitable. Pueden haber casos en que entran empresas transnacionales competitivas a un país en que no se producía anteriormente el bien o donde el bien lo producía un monopolio local ineficiente.

Aun cuando una ET monopolística entra y saca del mercado a las empresas competidoras locales, la ET frecuentemente debe establecer precios suficientemente bajos o salarios reales suficientemente altos para impedir que las empresas locales originales u otras nuevas entren. Bajo ciertas circunstancias, esta política de precios puede mejorar el bienestar del país huésped.

5. Otros Argumentos en Favor y en Contra de las ET.

a. Otro argumento en favor.

Se mencionó anteriormente que los países menos desarrollados pueden beneficiar de un proceso de "aprender haciendo" (**learning by doing**), el que redundaría en una más eficiente organización, capacidad empresarial y destreza tecnológica y de trabajo en general. Si así fuera, debería causar un impacto favorable a la larga en el ingreso nacional generado.

b. Otros argumentos en contra.

1) Desde el punto de vista de algunos grupos en el país matriz, puede haber una exportación del empleo.

2) Desde el punto de vista de algunos grupos en los países huéspedes, se esgrime que el imperialismo económico y cultural puede resultar no sólo en una pérdida de control sino en una pérdida de autonomía y soberanía.

3) Se oye a menudo que la nueva división internacional de trabajo será desfavorable para el país huésped, en el sentido de que los trabajos altamente

pagados permanecerán en el país matriz en tanto que los trabajos de cuello azul no calificados y mal pagados caracterizarán siempre al país huésped menos desarrollado. Sin embargo, la teoría que hemos desarrollado señala que la división internacional del trabajo normalmente permite ganancias mutuas del comercio y generalmente no implica que el país huésped sufra un deterioro en su nivel de bienestar, aunque también señala que ciertos grupos pueden sufrir consecuencias negativas de la redistribución del ingreso causada por la apertura del comercio. De ahí, la importancia de programas de apoyo.

CAPITULO VIII

EL ESTADO Y ESTRATEGIAS INDUSTRIALES **ORIENTACION HACIA AFUERA Y ORIENTACION HACIA ADENTRO** **(EN EL MARCO DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA Y ECONOMIAS DE ESCALA)**

El Marco General del Estado y la Estrategia Industrial.

1. El rol del estado según los teóricos del desarrollo de los años 50 y 60.

Primero, conviene asentar una definición escueta de la estrategia industrial. La estrategia industrial reside en la intervención pública dirigida al nivel sectorial o al nivel de empresa con el objetivo de estimular actividades económicas particulares.

Entre los teóricos del desarrollo de la pos-segunda guerra mundial en las décadas de los 50 y los 60, Gerschenkron (1960) sugirió que el estado tenía que sustituir al mercado y forzar un proceso de industrialización. En los países seguidores de los ya desarrollados, efectivamente el estado se involucraba más directamente en la extracción y la asignación de los recursos así como en el establecimiento y el manejo de empresas. Un atraso relativo mayor frecuentemente resultaba en una intervención pública mayor para poder vencer la inercia económica del subdesarrollo.

Desde el punto de vista neoclásico, Scitovsky (1954) formalizó las condiciones necesarias para que el mecanismo de precios pudiera conducir a la asignación dinámica óptima de los factores: mercados funcionales completos, la ausencia de rendimientos crecientes a escala (la cual es equivalente a la ausencia de la competencia imperfecta), y la comerciabilidad internacional completa. Por otro lado, Chenery (1961) y otros estudiosos pensaron haber demostrado cómo la optimización de un régimen de libre comercio dependía de la ausencia de las imperfecciones del mercado, incluyendo en éstas las economías de escala.

La escuela estructuralista latinoamericana, empezando con Prebisch (1950), hacía hincapié en las barreras institucionales que impedían la movilidad libre de los factores y el crecimiento de la productividad. De esta manera, para llegar al desarrollo se requeriría crear las condiciones mediante las cuales el capitalismo pudiera funcionar, es decir, mercados de trabajo y de capital funcionales así como la integración de un mercado nacional. Singer (1950) y Prebisch (1959) señalaron que la ventaja comparativa estática, tal como los precios vigentes la hacen manifiesta, no puede captar las tendencias seculares. Las diferencias en las elasticidades precio e ingreso entre los bienes primarios y los manufactureros significan que las exportaciones de las materias primas no pueden financiar las importaciones manufactureras en el largo plazo. Se llega a la conclusión de que la escasez futura de divisas será inevitable, de esta manera, proporcionando un argumento a favor de la industrialización, la cual no se podría inferir fácilmente de la observación de los precios relativos vigentes.

De hecho, las estrategias de la industrialización vía la sustitución de importaciones tenían sus orígenes en el pensamiento de Prebisch (1950) y Singer (1950). Apoyándonos en Edwards (1993), podemos precisar sus dos premisas fundamentales: (1) Un deterioro secular de los precios internacionales de las materias primas resultaría, con la ausencia de la industrialización en los países menos

desarrollados, en una brecha creciente entre los países ricos y los pobres; y (2) para que los países pequeños pudieran industrializarse, sus industrias infantiles tendrían que recibir una protección temporal adecuada. Observen la palabra 'temporal'. En la práctica, frecuentemente el tiempo se estiró hasta cuatro o más décadas.

La idea de los autores señalados es reforzada adicionalmente por Shapiro y Taylor (1994): aunque el mecanismo de precios pueda dar señales adecuadas para los cambios marginales, no puede guiar las decisiones industriales grandes, ni se puede tampoco depender de este mecanismo para inducir las transferencias de recursos necesarios para la industrialización. Siguen afirmando que las intervenciones se requieren tanto para apoyar a los inversionistas vía la protección, los subsidios, el crédito barato, etc., como para invertir directamente a fin de romper los cuellos de botella críticos. En este sentido, el hecho de que las fallas de mercado en los países menos desarrollados son mayores que las de los países más ricos sirve de justificación para la expansión de la intervención del estado. Así, se aprecia que los teóricos del desarrollo tácitamente suponían que el estado tenía una capacidad ilimitada para intervenir en el sistema.

El neoclásico, P.T. Bauer (1963) afirmó que las fallas del gobierno, i.e., la corrupción y el mal manejo, son más críticas que las fallas del mercado. Según este estudioso, la intervención del estado causa las imperfecciones del mercado; no las cura. Por otro lado, Little, Scitovsky y Scott (1970) señalaron que las estrategias industriales eran ineficientes. Los incentivos que estas estrategias crearon eran altamente desiguales para los diferentes actores económicos. Estos autores llegaron a la conclusión de que las políticas seguidas en la mayor parte de los países en desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial habían alentado la industrialización a expensas de la reducción de los incentivos para expandir la agricultura y las exportaciones. Esto, por cierto, ha sido el caso de México. Adicionalmente, Little, Scitovsky y Scott señalaron que las consecuencias más importantes de la política de protección fueron una desmejora en la distribución del ingreso, una reducción en el ahorro, un incremento en la tasa de desempleo y una tasa de utilización de la capacidad instalada muy baja.

En los años 80 la economía política neoclásica explícitamente atacaba la creencia de los economistas del desarrollo de las décadas de los 50, los 60 y aun los 70 en el sentido de que la intervención del estado es eficaz. Como ilustración, Lal (1983) señaló que 'las fallas de la burocracia' pueden ser peores que 'las fallas del mercado'. Buchanan (1980) especifica las pérdidas económicas resultantes de la búsqueda de ganancias en la presencia del estado. El competir por las rentas recibidas por los ganadores de la bondad financiera del gobierno se convierte en una actividad inproductiva ampliamente difundida de búsqueda de rentas (**DUP, directly unproductive profit-seeking activities**). Entre las DUP, Krueger hacía hincapié en las restricciones cuantitativas (cuotas) aplicadas sobre las importaciones. Las empresas compiten por las licencias de importación y las rentas asociadas a éstas. De acuerdo con esta línea de pensamiento, el desarrollo orientado hacia adentro, por definición, depende de las restricciones del mercado y la intervención estatal, las cuales supuestamente crean un ambiente más propicio para las DUP que una política

de promoción de exportaciones. La lógica del argumento conduce a otra explicación del éxito relativo de las estrategias de promoción de las exportaciones: ya que el estado se involucra menos directamente en la economía, estará menos adicto a las DUP. Esto se ilustra con el caso de Corea del Sur, país con respecto a que todos ya admiten que el gobierno ha sido muy intervencionista. Para explicar su éxito, se señalan las políticas asociadas con la orientación externa, las cuales permitían entrar más ampliamente en juego las fuerzas del mercado. O sea, se supone que las presiones de la competencia internacional mitigan las peores formas de la búsqueda de las rentas que se observan en los países que practican la industrialización por medio de la sustitución de importaciones pura (ISI).

En síntesis, Shapiro y Taylor piensan, y nosotros también, que la escuela DUP tiene razón al poner énfasis en que la intervención del estado no necesariamente conduce a resultados eficientes, ni en el sentido estático ni en el dinámico. También es correcto cuando Shapiro y Taylor afirman que los economistas del desarrollo no percibían estos problemas porque aceptaron, igual como los neoclásicos, la separación de las esferas de la economía y la política. En fin, para los economistas del desarrollo, en la presencia de fallas omnipresentes del mercado, la supuesta capacidad superior de los funcionarios del gobierno para asignar los recursos se convirtió en un artículo de fe. No se cuestionaba la habilidad del estado para seleccionar sectores 'ganadores' ni su capacidad fiscal para la intervención directa.

Después de elaborar la posición de los primeros economistas del desarrollo y la crítica neoclásica de esta posición, Shapiro y Taylor presentan los elementos de una crítica a la crítica neoclásica. Primero, asientan dos ideas centrales relacionadas a la perspectiva neoclásica, tal como Little, Scitovsky y Scott (1970) las formulan: (1) la eliminación de las distorsiones mejorará la eficiencia económica paretiana, y (2) la mayor eficiencia, a su vez, conducirá a un mejor desempeño microeconómico. Por lo que se refiere al primer punto, 'los precios correctos' libres de distorsiones, parece razonable el juicio de Shapiro y Taylor cuando afirman que tal paso frecuentemente puede ser una condición necesaria para llegar a tener una oferta microeconómica más eficiente, pero, según ellos, raras veces basta. Su idea precisa es que se requiere más que una señal del mercado para desplazar el equilibrio anterior a fin de hacer atractivos los mercados de exportaciones y los proyectos de inversión no tradicionales. Al respecto, se puede ilustrar con una tasa de cambio real ligeramente subvaluada versus una sobrevaluada, o la tasa de interés del mercado versus tasas preferenciales. Inclusive, hacen hincapié en que los proyectos públicos estimulan (**crowd in**) las inversiones privadas vía las complementariedades más que desplazarlas por medio de presiones hacia el alza sobre la tasa de interés, la que es una señal de mercado.

Más al grano, los autores hacen la crítica a la posición neoclásica al señalar que su fe en la dirección de causalidad, de la ausencia de distorsiones a una mayor eficiencia y crecimiento, cae en el error de la ahistoricidad. Mencionan que el período de industrialización rápida en todos los países actualmente ricos se acompañaba de múltiples formas de intervención pública. Ilustran su afirmación con el caso histórico japonés. Después de la Restauración Meiji, el estado japonés se hizo empresario, financiero y gerente en varias ramas manufactureras. Continuaba con su papel activista durante todo el período militarista y después de la Segunda Guerra Mundial

por vía de la programación industrial del MITI. Más aún, llegan los autores a la conclusión de que no todos los países pueden tener acceso a las ganancias dinámicas del comercio, ni tampoco una estrategia de promoción de las exportaciones es necesariamente la más indicada.

Sachs (1987) también cuestionó la premisa de que la liberalización del comercio es un componente necesario de las estrategias exitosas orientadas hacia afuera. Su argumento es en el sentido de que el éxito de los países del Este de Asia (Ver Edwards, cuadro 1) en gran medida se debe a que el gobierno promovía activamente las exportaciones en un ambiente en que las importaciones no se habían liberalizado plenamente y -muy importante- se fomentaba el equilibrio macroeconómico (especialmente en el aspecto fiscal).

Por otro lado, señalan Shapiro y Taylor que la economía política neoclásica, al atacar al intervencionismo del gobierno, llega a sustituirlo con un mercado idealizado y que no existe ninguna garantía de que una estrategia de promoción de exportaciones esté menos sujeta a las DUP que la sustitución de importaciones. Por otro lado, sin una teoría explícita del estado, los neoclásicos implícitamente presuponen- y aquí estamos de acuerdo de nuevo con Shapiro y Taylor- un estado pasivo y pluralista con respecto al cual los grupos de interés tienen acceso igual a los beneficios que emanan de él.

En seguida, Shapiro y Taylor analizan siete condiciones limitantes a las cuales -nos informan- las estrategias industriales exitosas han respetado. Adicionalmente y muy importante, enfatizan que el cambio institucional efectivo, o sea, ser flexible y adaptable, es el factor explicatorio crítico para alcanzar el éxito en el sentido del crecimiento auto-sostenible.

(a) El Tamaño del País.

El tamaño de un país, que según los autores se mide mejor por su población, influye sobre sus perspectivas de industrialización. Típicamente, un país grande entra más pronto a la fase de la sustitución de importaciones y tiene una participación de las manufacturas en el PIB más elevada que un país pequeño al mismo nivel del ingreso per cápita. Por otro lado, un país grande avanza más lejos en el proceso de sustitución de importaciones de los bienes intermedios y de capital así como de los servicios producidos. Típicamente, ejecutan estrategias de sustitución-de-importaciones-luego-exportar en las manufacturas. Se parte de la premisa básica de que los mercados protegidos grandes permiten lograr economías de escala y de variedad. Al mismo tiempo -afirman los autores- estos mercados grandes permiten el lujo de la ineficiencia en la asignación de los recursos por períodos de tiempo largos, o sea, el alto costo resultante de la protección si crea una pérdida económica, pero no origina una restricción limitante sobre el crecimiento orientado hacia adentro, según Shapiro y Taylor.

Luego, ponen el ejemplo de Corea. Su alta proporción de exportaciones (sobre todo de manufacturas) respecto al producto global hace manifiesta el éxito que ha tenido su política para redirigir su producción para un mercado local protegido hacia una gran capacidad exportadora. Los autores añaden dos características muy marcadas que posee la sociedad coreana, las que son: una fuerza de trabajo altamente calificada y el rápido crecimiento de un 'stock' de capital que incorpora

tecnologías de punta. Estas dos características -pronuncian los autores- han desempeñado un papel central en el éxito mencionado.

A continuación, se hace ver que la estrategia industrial de Brasil ha dependido más bien del rápido crecimiento de la demanda doméstica para generar las economías de escala y el cambio tecnológico. Pero, Shapiro y Taylor agregan que una desventaja reside en que las perspectivas de ventas en el mercado doméstico están más limitadas que las globales y, por lo tanto, una distribución del ingreso concentrada pudiera ser necesaria para permitir la adquisición de los bienes modernos. Esto bien puede ser una descripción de la realidad que ha sido la de México también.

Por lo que se refiere a las reflexiones de Shapiro y Taylor respecto a los países pequeños, ya que generalmente se caracterizan por estar mucho más abiertos al comercio exterior, probablemente encuentran la estrategia de sustitución-de-importaciones-luego-exportar menos ventajosa. Las ineficiencias al nivel sectorial fácilmente pueden degenerar hacia una restricción de recursos extranjeros limitante. El hecho es que las economías pequeñas actualmente prósperas adquirieron sus divisas extranjeras mediante la explotación de nichos en que podían ser productores eficientes en el mercado internacional.

(b) La Orientación Hacia Adentro Versus La Orientación Hacia Afuera.

Antes de abordar el tema, se señalan dos interpretaciones del grado de apertura de una economía: por un lado, la participación relativa del comercio en el producto y, por otro, la ausencia comparativa de políticas comerciales intervencionistas. Ya que de acuerdo con Shapiro y Taylor la sabiduría convencional esgrime que una participación elevada del comercio exterior en el PIB -especialmente la de las exportaciones- facilita el proceso de industrialización, se debe enfocar la política hacia la eliminación de las barreras al comercio. Por otro lado, Rodric (1994) señala que los que se sienten convencidos de la necesidad de continuar con un proceso de sustitución de importaciones a menudo están expresando su preocupación de que con la liberalización del comercio habrá una salida de recursos de los sectores modernos intensivos en capital y conocimientos con economías de escala aún no explotadas. En todo caso, Shapiro y Taylor agregan que el debate resulta inconcluso en vista de que **a priori** un caso a favor de un régimen de comercio abierto o de un régimen cerrado nunca se puede demostrar plenamente.

En torno a la segunda condición limitante, los autores especifican, a su vez, una serie de condicionantes. Primero, las razones de los productos manufactureros con respecto a los bienes primarios, tanto los producidos como los exportados, tienden a aumentar conforme se eleva el PIB per cápita. Segundo, al nivel de dos dígitos de la clasificación industrial, la sustitución de importaciones normalmente antecede la producción para la exportación. Tercero, las relativamente pocas economías grandes que existen conforman sus estrategias industriales más de acuerdo con su demanda doméstica. Cuarto, los países que son pobres (ricos) en recursos naturales tienden a tener participaciones de su industria altas (bajas) tanto en sus exportaciones como en su PIB. Quinto, Fishlow (1985) distingue entre las estrategias asiáticas cuyas economías están orientadas hacia afuera y con el 'crecimiento impulsado por las exportaciones' (**export-led growth**) y las estrategias latinoamericanas cuyas economías anteriormente eran orientadas hacia adentro y con el crecimiento asociado

a lo que llama exportaciones adecuadas (**export-adequate growth**). Sin embargo, los autores admiten que el problema actual para los países que siguen la segunda estrategia estriba en cómo recuperar un proceso de crecimiento viable al estar sujetos a dificultades fiscales. Por cierto, este es el dilema al cual se enfrentaba México antes de tomar la decisión de abrir radicalmente su economía al exterior.

(c) La Destreza Laboral.

Refiriéndose de nuevo a Corea del Sur, Shapiro y Taylor confirman su escolaridad virtualmente completa así como sus proporciones de ingenieros y de personas técnicamente adiestradas respecto a la población total equivalentes a las de los países industrialmente avanzados. Aquí, de nuevo, el problema para la mayor parte de los gobiernos del tercer mundo, según los autores, es cómo resolver este problema de la educación formal y el adiestramiento en el lugar del trabajo en un período de restricciones presupuestarias. Aun si se tuviera éxito en la creación de empleos industriales, existen estudios de la UNESCO que sugieren que las restricciones de personas calificadas pudieran constituir un limitante creciente para el desarrollo.

(d) Los salarios y la distribución del ingreso.

Señalan los autores que la redistribución progresiva del ingreso probablemente estimulará a la demanda agregada, lo que difícilmente se puede discutir. Pero, agregan que la redistribución con efectos en la demanda agregada sólo puede realizarse hasta cierto punto más allá del cual surgirán problemas de balanza de pagos y/o inflacionarios. En todo caso, los salarios reales ocupan un lugar central en el proceso de industrialización. Su crecimiento secular puede ser necesario para lograr la industrialización a la larga. Sin embargo, Shapiro y Taylor precisan una especie de dilema que a veces puede surgir. Por un lado, para estimular una mayor motivación de los trabajadores y la demanda interna, se requieren incrementos en el salario real; por otro, si los salarios reales aumentan más lentamente que la productividad, los costos unitarios del trabajo caen, hecho que puede ayudar al comercio. No obstante lo dicho, los autores ponen énfasis en que el tener una meta de sólo salarios bajos no es una estrategia viable ni sostenible.

(e) La Capacidad Fiscal y Gerencial del Estado.

Sin duda los autores tienen razón al afirmar que, pese a la importancia de la inversión pública como incentivo para la inversión privada, actualmente muchos gobiernos se encuentran fuertemente limitados sino imposibilitados para invertir públicamente debido a sus restricciones fiscales, aun tomando en cuenta que algunos han mejorado sus estructuras impositivas y han recortado su gasto. Shapiro y Taylor consideran que la capacidad gerencial del estado -aun para supervisar un régimen de **laissez faire**- es tal vez la condición limitante más importante, lo cual quizás implícitamente apunta hacia los peligros de que el gobierno pretenda inmiscuirse en demasiadas actividades económicas. Terminan diciendo que el que el sector privado probablemente no sea capaz de crear la industrialización por sí solo no contesta la pregunta de cómo se puede mejorar la capacidad del estado.

(f) La Herencia Industrial.

Para ilustrar la importancia de esta condición limitante, los autores de nuevo ponen el caso de Corea del Sur. Señalan que Corea en los años 50, igual como

muchos países subdesarrollados, tenía un ingreso per cápita bajo y un **stock** de capital reducido. Sin embargo, ya había realizado una reforma agraria exitosa (lo que en el caso mexicano es seriamente dudoso si se habla de una reforma agraria integral) y, como ya se comentó, su población era bien educada (aquí también el caso de México muestra muchas deficiencias). Agregan los dos autores que, además, la población coreana había estado expuesta a la cultura industrial durante el período colonial japonés. Para terminar su ilustración de la herencia industrial coreana, suman a su capital humano amplio las ventajas de una ayuda extranjera generosa (durante y después de la Guerra de Corea), un acceso privilegiado a los mercados americanos y japoneses y otros factores intangibles que preparaban la escena para el milagro industrial coreano.

(g) El Crecimiento de la Productividad y el Acceso a la Tecnología.

Obvio es decir que la competitividad internacional depende de una **productividad secularmente creciente** y el acceso a la tecnología de 'mejor práctica'. Sin embargo, los autores, al resumir a Pack (1988), afirman que a la fecha de su estudio no había una confirmación clara de la hipótesis de que los países con una orientación hacia afuera gozen de un mayor crecimiento de la eficiencia en las manufacturas. Esta afirmación parece algo calificada por el estudio de Amsden (1988) sobre Corea, el que señala que el crecimiento rápido del producto (tal vez como resultado de las exportaciones) puede tener una retroalimentación positiva al permitir la formación de capital de punta y aumentos en la productividad.

No obstante, ya que poca innovación tecnológica ocurre en los países subdesarrollados, después de tomar en cuenta los efectos de la educación formal y el aprendizaje en el lugar de trabajo, es evidente que se tiene que adquirir la nueva tecnología para poder elevar la productividad. En relación con lo anterior, una meta de la política frecuentemente es la de empezar el proceso de la asimilación de la tecnología primero con el ensamble del producto y progresar paulatinamente hacia la incorporación de mayor contenido doméstico.

Después de haber analizado las condiciones limitantes con las cuales las estrategias industriales exitosas han cumplido según los autores, señalan otros elementos necesarios para el crecimiento sostenido. Primero, con una estrategia industrial exitosa, un resultado clave de largo plazo debe ser un conjunto de instituciones propicias para la creación de altos niveles de inversión y de ahorro, así como de asimilación de cambios tecnológicos. Segundo, un esfuerzo sostenido de fomentar las exportaciones puede ser necesario para compensar las deficiencias resultantes de la sustitución de importaciones, afirmación de los autores que implícitamente reconoce los elevados costos para un país de la política de sustitución de importaciones, además de sus beneficios. Tercero, los bienes inicialmente producidos para sustituir las importaciones (lo que frecuentemente crea una dependencia de los bienes intermedios y de capital importados) eventualmente deben abrir paso en el mercado externo si es que los consumidores domésticos pueden recibir los beneficios de costos competitivos internacionalmente y de una mayor variedad. Finalmente, los autores señalan que no hay por qué la producción para nichos apropiados no debería recibir inicialmente la protección de barreras contra las importaciones y subsidios a la exportación. Continúan diciendo que, de hecho, los

costos de oportunidad que ocurren al no entrar al comercio tienen que ignorarse hasta que los efectos del aprendizaje y de escala empiecen a rendir sus frutos. Para ellos, el punto importante es que una industrialización plena sólo puede ocurrir después de que las empresas infantiles maduren y puedan competir más o menos efectivamente en términos internacionales. Pero, luego Shapiro y Taylor se hacen una pregunta, refiriéndose a los problemas señalados por los teóricos de las DUP. "Por qué debería una empresa tratar de competir con las firmas extranjeras en lugar de buscar las rentas nacionales?" Desgraciadamente, con cierta frecuencia hay firmas que nunca maduran, lo que de acuerdo implícitamente con los autores impediría la plena industrialización. Por otro lado, las empresas que saben que no pueden ni van a poder competir en precios y en calidad preferirían seguir recibiendo las rentas inherentes en las DUP.

En la práctica, entre las tres líneas de estrategias industriales posibles (el estado como un guía proactivo de la economía, el *laissez faire*, y un camino entre las dos primeras), el estado proactivo en su papel de planificador central ha perdido aceptación en años recientes, en parte porque los procesos y técnicas sofisticados exigen más libertad de incentivación. Por otro lado, cuando Shapiro y Taylor afirman que una burocracia hecha rígida con reglas y ávida en la búsqueda de rentas se convierte en un obstáculo adicional en contra del cambio, estamos plenamente de acuerdo. Conviene agregar (Cooper, 1987, p.518) que es necesario distinguir entre los tipos diferentes de liberalización para tener claro que se puede concebir a la liberalización como un proceso y no un estado estático. En este sentido también es necesario disociar la liberalización del concepto de *laissez faire*.

La dirección proactiva del estado también puede tomar la forma de seleccionar una amplia gama de sectores industriales 'ganadores'. Aunque Shapiro y Taylor señalan que estas políticas de escoger 'ganadores' han resultado en algunos éxitos en el caso de los nuevos países industriales (NICs por sus siglas en inglés) tanto en sus fases de la sustitución de importaciones como en la de la promoción de exportaciones, de nuevo ponen énfasis en que se adaptan menos bien a una economía pequeña, abierta y que carece de cierta sofisticación industrial.

Siguiendo con un resumen de la práctica de la implementación de las estrategias intervencionistas exitosas, los autores señalan que el gobierno normalmente guía pero no directamente maneja la toma de decisiones al nivel de la firma, la que esencialmente es una respuesta a las condiciones del mercado en un ambiente de descentralización. Por lo que se refiere a algunas de las paraestatales en México, el manejo directo de la empresa, más que ser un guía firme pero prudente, parece haber sido la regla.

El proceso de guiar se realiza mediante consultas continuas entre el estado y las organizaciones de exportadores y laborales, de una forma centralizada (Corea del Sur y Japón) o de una forma más difundida, por ejemplo, en torno de los bancos de desarrollo, los ministerios de planificación y las organizaciones de productores (Brasil y también en México).

El estado también proporciona el capital de riesgo para nuevas empresas, frecuentemente a tasas de interés muy favorables. Desde luego, cuando existen fuertes restricciones fiscales, esta política resulta más problemática. Pero, por lo que

se refiere al proceso de buscar los nichos redituables, los autores afirman que el sector privado, respaldado por el gobierno, es la institución más indicada para realizarlo. La idea implícita es que el gobierno normalmente no es el ente más idóneo para seleccionar 'los ganadores'.

Sin embargo, Shapiro y Taylor enfatizan que en los casos de las estrategias industriales exitosas, los incentivos no sólo pueden retirarse si las empresas no cumplen con los criterios de desempeño, tales como la expansión de las exportaciones o la incorporación de técnicas de 'mejor práctica', sino que efectivamente se quitan. Definitivamente dicen que no se permite medrar a 'los elefantes blancos' que pastan felizmente con los subsidios del estado en una economía bien manejada. Indudablemente, la política industrial de algunos países en desarrollo ha caído en el error de promover industrias no aconsejables ni por lo que se refiere al potencial de su mercado doméstico ni por las perspectivas de las exportaciones -de nuevo, el llamado síndrome de los elefantes blancos (Rodrik, 1994).

Shapiro y Taylor destacan las medidas de protección que se pudieran emplear cuando las economías de escala sean posibles. Desde luego, estas medidas fácilmente se pueden iniciar en México ahora que este país forma parte del TLC de Norteamérica, excepto aquellas medidas transitorias que están incorporadas en el acuerdo, por ejemplo, las transitoriamente aplicadas a la industria automotriz. En todo caso, si existe la posibilidad de economías de escala, la protección combinada con barreras a la entrada vía el mecanismo de licencias se puede usar. Sin embargo, señalan los autores que si demasiados productores se encuentran en un mercado ya protegido, las reducciones de costos resultantes de volúmenes de producción crecientes posiblemente nunca se pueden obtener a menos de que el estado o un agente sectorial grande realice una consolidación. La sabiduría convencional -según Rodrik (1994 p.115)- nos dice que en muchas industrias manufactureras, demasiadas empresas típicamente han coexistido tras las barreras proteccionistas, pese a las políticas oficiales de licencias, a niveles de producción muy inferiores a la escala eficiente mínima. Esta afirmación, nos informa Rodrik, es consistente con los modelos en que un alto nivel de redituabilidad generado por la protección comercial lleva a una entrada excesiva, la que fuerza a las empresas ya presentes hacia arriba en sus curvas de costo medio. Esto fue precisamente el problema del sector automotriz sobre todo en Chile y Argentina pero también en México durante el período intenso de la sustitución de importaciones. El muy alto nivel de protección que se tenía que establecer para asegurar la redituabilidad financiera de estas industrias automotrices nos proporciona evidencia indirecta de sus costos elevados. Shapiro y Taylor terminan diciendo que se tendrá que sopesar el mérito relativo de un régimen de cuotas mediante licencias o uno de aranceles cuando se trata de iniciar una industria desde los cimientos. Aquí también, un acuerdo de libre comercio impide semejantes medidas.

Con respecto a quién paga los costos de las políticas de protección y los subsidios, los autores indican que el problema debe abordarse con claridad. Señalan lo que se ha intuído o sabido desde hace mucho tiempo en países que instrumentan una política industrial en el sentido de que los círculos viciosos de DUP que involucran al gobierno y grupos sociales específicos siempre pueden levantar cabeza.

Frecuentemente, un sector sacrificado en los países subdesarrollados ha sido el agropecuario. Una excepción notable ha sido el sector agropecuario coreano, el que sistemáticamente recibía altos niveles positivos de protección efectiva.

Por lo que se refiere a los países que se encuentran restringidos fiscalmente debido a los cuantiosos pagos de intereses al exterior, señalan los autores que los pocos grados de libertad de que gozan pueden obstaculizar seriamente sus esfuerzos de industrialización. Efectivamente, la necesidad de impulsar las exportaciones vía una recesión doméstica para poder transferir recursos al exterior puede distorsionar todo su sistema económico. A tal grado de seriedad puede llegar el problema que el crecimiento económico puede resultar imposible en algunas economías deudoras sin pagos reducidos. En este caso los autores sugieren que las instituciones financieras extranjeras tendrían que pagar una parte de los costos del ajuste. Esto, nos parece, puede sonar a deseos piadosos. El tiempo nos dirá.

Según Shapiro y Taylor, las empresas públicas que se desempeñan mejor son las se dedican a las actividades de infraestructura (incluyendo las de salud, educación y carreteras, entre otras), algunas industrias 'base' (quizás piensan en industrias como la siderúrgica, etc.), y sectores como el de petróleo, así como algunos servicios de alta tecnología (probablemente los autores piensan en servicios como el telefónico). Estas actividades, de acuerdo con los autores, asocian la mejor realización de estas actividades del estado con el hecho de que "los trabajadores y los directivos llegan a compartir una fuerte ética de desempeño". Me permito dudar de esta aseveración. No es de negar que haya gente en empresas como Pemex, Telmex y empresas siderúrgicas cuando pertenecían al estado, entre muchas otras, que tiene esta ética, pero frecuentemente tal desempeño dejaba mucho de desear. Inclusive, los casos de corrupción han sido muy sonados. Sea como sea en estos sectores, los autores no tienen dudas con respecto a los sectores en que el desempeño depende de cambios de productos y procesos complejos: Las paraestatales se burocratizan y, por tanto, funcionan pobremente.

En aras de resumir escuetamente, se puede decir que la teoría económica ortodoxa sugiere que las distorsiones sencillamente deben evitarse. Efectivamente, Shapiro y Taylor no soslayan el hecho de que las divergencias de las señales del mercado a la larga resultan costosas. Sin embargo, a plazos más cortos, puede que estimulen la función empresarial y el crecimiento de la productividad. Llama la atención de que los autores emplean el tiempo subjuntivo, el que permite el asomo de la duda. Esto hace pensar que mucho depende del contexto socio-económico-político de cada economía en particular.

A título de conclusión, estamos de acuerdo con la siguiente apreciación: "El optimismo inicial de la economía política del desarrollo erró al depositar demasiada fe en considerar al estado más competente de lo que es. En otras palabras, los teóricos del desarrollo no dudaban de la efectividad de la intervención del estado. Tampoco apreciaban correctamente la alta dependencia del proyecto de crecimiento nacional del comercio, de la tecnología, y de los mercados de capital internacionales." Ya para los 80, el supuesto de los estados imperfectos había reemplazado al supuesto de los mercados imperfectos. Pero, conviene recordar, junto con los autores, que prácticamente todos los casos del desarrollo económico exitoso se han caracterizado

por la intervención del estado y por la implementación de una estrategia industrial. No obstante esta última afirmación, conviene señalar que los tiempos han cambiado. Las deudas extranjeras de los países subdesarrollados junto con la condicionalidad del FMI y el Banco Mundial ponen límites a lo que pueden hacer estos países. Relacionado con esto, los costos fiscales de los subsidios se hacen más difíciles de financiar. Al mismo tiempo, con la globalización de la actividad económica también se hace más difícil atraer la inversión extranjera si su fin es simplemente el de servir un mercado interno, aunque este mercado esté protegido y, por tanto, ofrezca rendimientos elevados. En fin, puede ser que las condiciones especiales de que gozaba Corea no se repitan dentro del ámbito actual de la regionalización y globalización. No es tan fácil instrumentar una política estratégica basada en la protección y los subsidios y al mismo tiempo pretender impulsar dinámicamente las exportaciones manufactureras a los socios económicos a fin de generar las divisas necesarias para las inversiones y las tecnologías competitivas.

La Apertura, la Liberalización y el Crecimiento en Países en Vías de Desarrollo.

De acuerdo con Edwards (1993), Krueger (1978) probó dos hipótesis econométricamente: (1) los regímenes más liberalizados arrojan tasas de crecimiento de las exportaciones más altas; y, (2) el comercio internacional más liberalizado tiene un impacto positivo sobre el crecimiento agregado.

Primero, conviene incluir la clasificación de regímenes comerciales de Bhagwati-Krueger que se usó en este estudio de Krueger y otros:

Fase I: Controles cuantitativos generalizados, los que normalmente se asocian a una crisis de la balanza de pagos.

Fase II: El sistema de control se hace más complejo y discriminatorio, lo cual aumenta el sesgo antiexportador del régimen.

Fase III: El comienzo del proceso de liberalización, el cual se caracteriza por una devaluación nominal y un relajamiento de algunas restricciones cuantitativas.

Fase IV: Hay pasos adicionales hacia la liberalización, mediante el reemplazo de las cuotas por los aranceles.

Fase V: Las transacciones de la cuenta corriente son plenamente convertibles y las restricciones cuantitativas ya no se usan. La economía se ha liberalizado completamente.

En el estudio de Krueger citado por Edwards (1993), tanto para las exportaciones tradicionales como las no-tradicionales, el coeficiente de una variable 'dummy' representando conjuntamente las fases IV y V resultó significativamente positiva, lo que -según la autora- sugería que el cambio a un régimen más liberalizado tiene un efecto positivo sobre el crecimiento de las exportaciones. Los resultados de su estudio también confirmaron que una tasa de cambio real efectiva con respecto a las exportaciones tiene un impacto positivo sobre las exportaciones no-tradicionales. Sin embargo, las exportaciones tradicionales no parecieron ser sensibles a cambios en la tasa de cambio real. Krueger llegó a la conclusión de que una devaluación real reduce más el sesgo antiexportador que la liberalización comercial. Por lo tanto, la respuesta de las exportaciones es mayor en el caso de una devaluación que en el de la liberalización comercial.

Se ha preguntado si una orientación hacia afuera tiene un impacto semejante en los países de ingreso medio y en los de ingreso bajo. Helleiner (1986) ha argumentado que un nivel mínimo de desarrollo se requiere antes de que los beneficios de la promoción de exportaciones se puedan realizar. Siguiendo a Edwards, en estudios diferentes se ha encontrado que el coeficiente del crecimiento de las exportaciones fue significativamente más grande para el grupo de países de ingreso medio.

También se ha preguntado si las cambiantes condiciones económicas mundiales afectan los beneficios derivados de la orientación hacia afuera. De hecho, los resultados de los estudios iniciales eran inconclusos a ese respecto. Sin embargo, mediante un nuevo enfoque de análisis en que se clasifican los países entre los que enfrentan una demanda mundial 'favorable' y los que enfrentan una demanda 'desfavorable', se ha encontrado que en tanto que existe una correlación positiva fuerte entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del PIB para los países que enfrentan una demanda mundial positiva, esta correlación resulta muy débil, o no existe, para los países que se encuentran frente a una demanda mundial inferior a la normal. Gray y Singer (1988), en un estudio citado por Edwards, concluyen diciendo que "no se puede considerar la orientación hacia afuera como una recomendación para todas las condiciones y para todo tipo de país".

Por lo que se refiere a la relación entre la política comercial y el crecimiento del PIB en los análisis de corte transversal de grupos de países, Edwards (1993) hace la siguiente reflexión. La mayor parte de los trabajos econométricos de grupos de países sobre la relación entre la orientación comercial y el crecimiento (implícita o explícitamente) emplearon una metodología de dos etapas: en la primera etapa se supone (pero no se prueba) que las economías más liberalizadas tienen un crecimiento de las exportaciones más rápido. En la segunda etapa, se prueba si los países que gozan de un crecimiento más dinámico de las exportaciones han tenido una tasa de crecimiento más rápida del PIB. Se interpreta una contestación afirmativa a la segunda pregunta en el sentido de que respalda una proposición más amplia: que la orientación hacia afuera y la liberalización fomentan el crecimiento.

Con un enfoque alternativo al anterior, en un estudio del Banco Mundial (1987) de 41 países en vías de desarrollo para dos períodos (1963-73 y 1973-85), se construyeron índices subjetivos de la orientación al comercio (ver Edwards, 1993, cuadro 9). Los cuatro grupos de países de la clasificación son: los orientados fuertemente hacia afuera, los orientados moderadamente hacia afuera, los orientados moderadamente hacia adentro y los orientados fuertemente hacia adentro. Conviene agregar que la clasificación de los 41 países resultó controversial. Por ejemplo, Corea se clasificó como fuertemente orientada hacia afuera, aunque en el período 1963-73 su régimen comercial era más restrictivo que en el período 1973-85. Es interesante observar que la clasificación de México es la de orientación moderada hacia adentro en ambos períodos, en tanto que la de Brasil es de orientación moderada hacia afuera en los dos. Chile y Argentina se encuentran orientados fuertemente hacia adentro en 1963-73. En 1973-85, la Argentina permanece en la misma clasificación en tanto que la orientación de Chile cambió a la de hacia afuera con moderación. Desde

luego, de 1985 a la fecha algunas clasificaciones habrán cambiado, normalmente a mayores grados de apertura. La conclusión general del estudio, según Edwards, es: la evidencia sugiere que el desempeño de las economías orientadas hacia afuera en general ha sido superior al de las economías orientadas hacia adentro en todos sus aspectos (World Bank, 1987, p.85).

En otro estudio de 47 países para 1960-70, Heitger (1987) usó las tasas de protección efectiva (TPE) por país como una medida del nivel de restricción de los regímenes comerciales en lugar de un índice de orientación al comercio. Realizó una regresión del PIB con respecto a las siguientes variables explicatorias: la media y la desviación estándar de las TPE para todos los bienes, la tasa de inversión, el PIB inicial, y un índice del nivel de educación. Según Edwards, Heitger encontró que los coeficientes para ambas variables asociadas a las TPE fueron significativamente negativos, lo cual respalda la hipótesis de que las distorsiones comerciales tienen un impacto negativo en el crecimiento del PIB.

También se ha cuestionado el sentido de la causalidad entre las exportaciones y el crecimiento. O sea, ¿los países que gozan de exportaciones rápidamente crecientes tienen una tasa de crecimiento agregado más elevada? O, en sentido contrario, ¿es qué los países de crecimiento más rápido tienen un sector exportador más dinámico? Edwards hace ver que los estudios que él revisa en su artículo en su mayor parte tienden a ignorar este problema de la causalidad. En general, suponen que son las exportaciones las que impulsan el crecimiento del PIB agregado. Ahora bien, varios estudios llegan a resultados inconclusos en referencia a la causalidad. Por ejemplo, Hutchinson y Singh (1987), al aplicar pruebas estadísticas de causalidad a 34 países encuentran lo siguiente: en 18 países de los 34 -incluyendo a Brasil y Corea- era imposible establecer la causalidad de una sola dirección; en 10 de los países se encontró que el crecimiento de las exportaciones 'causó' el crecimiento del PIB; y, en otros 3 países el crecimiento del PIB 'causó' el crecimiento de las exportaciones.

Siguiendo a Edwards, se puede decir en resumen que los marcos teóricos distintos no han abordado el mecanismo exacto por medio del cual la expansión de las exportaciones afecta al crecimiento del PIB. Además, se han ignorado algunos determinantes potenciales importantes del crecimiento, tal como el nivel educativo.

Sin embargo, en los nuevos modelos de crecimiento, por ejemplo, en Romer (1986) y Lucas (1988), es posible establecer una relación de largo plazo entre el grado de apertura y el crecimiento económico. En este sentido, en el modelo de Romer (1989) de crecimiento endógeno un régimen del comercio más abierto les permite a los países especializarse en la producción de un subconjunto de insumos intermedios en que gozan de una ventaja comparativa, con el resultado de que se dispone de un mayor abanico de insumos a un costo menor. Esto, a su vez, posibilita una tasa de crecimiento mayor. Quah y Rauch (1990) en su modelo también encontraron que una economía cerrada se ve obligada a producir un conjunto amplio de bienes intermedios y, por ende, probablemente topará con diversos cuellos de botella. Por lo tanto, la conclusión es que con el comercio más libre, el país puede relajar estos cuellos de botella y, de esta manera, crecerá más rápidamente que en un régimen de autarquía.

Por lo que se refiere a la relación entre la apertura comercial, la tecnología y el crecimiento, se puede ejemplificar con los modelos de Grossman y Helpman (1991) y de Edwards (1992). Estos modelos muestran que un alto grado de apertura permite que los países pequeños absorban la tecnología desarrollada en los países avanzados a un ritmo más rápido y, por tanto, que crezcan más rápidamente que los países pequeños con un grado de apertura menor.

Resumiendo en términos generales con una crítica, Edwards señala que los nuevos modelos de crecimiento endógeno, pese a sus avances teóricos, han avanzado poco en el análisis empírico de la relación entre la política comercial y el crecimiento endógeno.

Por lo que concierne a la relación entre la orientación comercial, la liberalización y el desempleo, Michaely, Papageorgiou, y Choksi (1991, vol.7, p.3) reconocen los efectos negativos sobre el empleo a corto plazo al expresar que "cualquier esquema de liberalización debería considerar cómo evitar el desempleo elevado". Por otra parte, Little, Scitovsky, y Scott (1970) señalan los efectos de la liberalización comercial sobre la distribución del ingreso. Argumentan que una reforma comercial rápida resultaría en cambios drásticos en la distribución del ingreso, la que probablemente desencadenaría una oposición a estas políticas. Igual como Adam Smith y David Ricardo muchos años antes que ellos, esto los induce a recomendar un proceso de liberalización gradual, según Edwards.

Un estudio de 10 países en vías de desarrollo del NBER (**National Bureau of Economic Research**), dirigido por Krueger (1981), puso énfasis en la relación de largo plazo entre la orientación del comercio y la creación del empleo. En la mayor parte de los países las industrias de exportables tendieron a ser más intensivas en mano de obra que las industrias competidoras de importaciones. Adicionalmente, los datos mostraron que los sectores de exportables eran relativamente más intensivos en el uso de mano de obra no calificada que los sectores competidores de importaciones. Según Edwards (1993), Krueger interpreta esta evidencia en el sentido de que sugiere que las estructuras del comercio en estos países en gran medida respondieron a las predicciones del modelo de Heckscher-Ohlin, pese a la existencia de distorsiones en los mercados de factores. Las otras dos conclusiones del estudio de Krueger son: (1) el empleo tiende a crecer más rápidamente en las economías orientadas hacia afuera; y, (2) la eliminación de las distorsiones en los mercados de factores y de las restricciones comerciales en el largo plazo tiene un impacto positivo sobre la creación del empleo en la mayor parte de los países del estudio.

Siguiendo a Edwards, el estudio más ambicioso sobre los efectos en el mercado de trabajo de las reformas liberalizadoras del comercio ha sido el de Michaely et al (1991), un proyecto del Banco Mundial. En el estudio, el efecto neto en el empleo como resultado de una reforma comercial se define como el cambio total del desempleo agregado en la economía. Por lo tanto, se esperaría una reducción en el nivel del empleo en aquellos sectores que pierden competitividad, y un aumento del empleo en los sectores que expanden a consecuencia de una reforma. En cuanto a los resultados, para la mayor parte de los países incluidos en el estudio el aumento del desempleo era más bien pequeño y, según Edwards, podría atribuirse a causas

diferentes a la reforma comercial misma (tasas de cambio sobrevaluadas, las crisis de la deuda, etc.). Estos resultados llevaron los autores a la conclusión de que "generalmente, los intentos de liberalización no han resultado en costos de transición significativos en términos de desempleo".

Tanto Edwards como Cox-Edwards (1991) en el caso de Chile han argumentado que la existencia de distorsiones en el mercado de trabajo -en que incluyen los salarios mínimos y la indexación de los salarios a la inflación pasada- generó un mercado de trabajo segmentado, en el sentido de un sector de trabajo protegido y otro desprotegido. Según Edwards, la existencia del sector protegido resultó en rigideces salariales importantes, las cuales obstaculizaban el ajuste de los mercados de trabajo a la reforma del comercio y a otros choques. De acuerdo con el autor, a consecuencia de estas rigideces en el mercado de trabajo, la liberalización del comercio generó un nivel de desempleo a corto plazo en Chile del orden de 3.5%.

Conviene destacar uno de los comentarios finales del artículo de Edwards (1993) con respecto a un documento de la CEPAL (1992). Se indica que el desempeño económico contrastante entre los países exitosos y los que se han quedado a la zaga jugaba un papel clave en la decisión de la CEPAL de cambiar su respaldo institucional a favor de una orientación hacia afuera.

La Liberalización en el Marco de la Competencia Imperfecta y las Economías de Escala: los Efectos en el Bienestar.

Primero, al iniciar la discusión, se declara que en la presencia de la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes a escala, la liberalización comercial es compatible tanto con un aumento de las ganancias de bienestar como con pérdidas. Rodric (1994, p.110) capta la idea con claridad. "En un extremo, podríamos imaginar que la entrada libre elimina todas las ganancias excedentes y que la liberalización racionaliza a la estructura industrial al reducir el número de firmas y forzar un deslizamiento de las restantes hacia abajo en sus curvas de costo medio." Pero, más adelante el autor agrega lo que podría suceder en el otro extremo. "... podemos imaginar un mundo en que los sectores contraccionistas tienden a ser aquellos con ganancias extraordinarias y economías de escala inexploradas."

Por lo que se refiere a la estructura del mercado en los países en desarrollo, Rodric, igual como Shapiro y Taylor, también piensa que la competencia imperfecta está probablemente más acentuada en los sectores industriales de los países en vías de desarrollo que en los desarrollados. El autor muestra cierta evidencia empírica de que los índices de concentración se encuentran positivamente correlacionados con el nivel de las ganancias. Al menos hasta los vientos mundiales de la liberalización de los 80, los regímenes comerciales de los países en desarrollo tendían a ser altamente proteccionistas, lo que efectivamente eliminaba en muchos casos la competencia extranjera, aunque no necesariamente la inversión extranjera en ciertos sectores. En estos regímenes, había un sesgo hacia las restricciones cuantitativas más que hacia el uso de los aranceles, aunque ambas medidas podían ser fuertemente discriminatorias. Por otro lado, la debilidad de los mercados de capital en los países subdesarrollados significa que los fondos de inversión típicamente se

generan al interior de las empresas. Esto también refuerza la competencia imperfecta al actuar como una barrera adicional a la entrada de nuevas firmas.

En síntesis, se puede decir, junto con Rodrik, que los altos niveles de protección y el uso predominante de las restricciones cuantitativas han resultado en la consolidación de estructuras oligopólicas en los sectores manufactureros de los países en desarrollo. Pero, precisa hacer hincapié en lo siguiente: un oligopolio engendrado por la protección no necesariamente desaparecerá cuando se elimina la protección, especialmente si la liberalización comercial es parcial.

Ahora bien, la pregunta que Rodrik hace y trata de contestar teóricamente con su modelo es la siguiente: ¿En qué grado se obstaculiza o, en su caso, se facilita la reasignación de los recursos como consecuencia de la liberalización del comercio? La contestación se desprende del diferencial total de su igualdad ingreso-gasto, a precios domésticos. $E_w dW = \sum_i (p_i - p_i^*) dM_i + \sum_i (p_i - c_i) dX_i + \sum_i n_i c_i (1 - 1/\theta_i) dx_i$

donde: E es la función del gasto; W es un índice del bienestar.
 $E_w = \partial E / \partial W$ es la inversa de la utilidad marginal del ingreso, i.e.,
 $\partial W / \partial E$ es la utilidad marginal del ingreso.

p_i , el precio doméstico del bien i; p_i^* , el precio mundial exógeno medido en la moneda doméstica;

M_i , importaciones netas del bien i; C_i , el consumo;

X_i , el nivel de producción del bien i; $M_i = C_i - X_i$;

n_i , la industria i compuesta de n_i firmas idénticas;

c_i , la función del costo unitario; $\partial c_i / \partial x_i < 0$ implica que hay rendimientos crecientes a escala;

x_i , el producto del bien i al nivel de la firma;

$\theta_i = c_i / \{\partial(c_i x_i) / \partial x_i\}$ = costo medio/costo marginal;

$1/\theta_i$, costo marginal/costo medio, i.e., la elasticidad del costo total de la firma para el bien i con respecto al producto de la firma del bien i.

En industrias con rendimientos crecientes a escala, $\theta_i > 1$, i.e., el costo medio > costo marginal. Por lo tanto, $0 < 1/\theta_i < 1$. Los tres efectos (a), (b) y (c) corresponden individualmente a una fuente particular de imperfección del mercado. (a): Se relaciona directamente a la protección comercial. Significa que conviene expandir las importaciones de bienes protegidos, i.e., $dM_i > 0$. Ya que $p_i > p_i^*$ con la protección, por lo tanto, $dM_i > 0$ con la liberalización implica que $dW > 0$, un incremento en el bienestar. Esta es la fuente de ganancias normal proveniente de la liberalización del comercio. (b): Se relaciona a las ganancias 'excedentes'. Tiene importancia en las industrias en que las barreras a la entrada les protegen a los oligopolistas ya presentes de la competencia efectiva. En estas industrias los precios serán mayores que los costos de producción, así que $p_i - c_i > 0$. En este caso, para que la liberalización del comercio mejore el nivel de bienestar la producción total en tales industrias debe aumentar. Nos dice Rodrik que el razonamiento de esta afirmación es que, **ceteris paribus**, la reasignación de recursos a los sectores en los cuales existen ganancias excedentes es deseable.

Sin embargo, esto crea cierto conflicto con (a). Siempre siguiendo a Rodrik, el efecto (a) nos dice que X_i debería disminuir para permitir la expansión de las importaciones de este bien, en tanto que (b) sugiere lo opuesto. El efecto neto

dependerá de la fuerza relativa de ambos fenómenos, las ganancias excedentes versus el efecto de la distorsión por la protección.

Ignorando (c) por el momento, lo cual significa, de hecho, que c_i viene siendo lo mismo que el costo marginal, los términos (a) y (b) se pueden combinar para formar:

$$E_w dW = \sum_i (p_i - p_i^*) dC_i - \sum_i (c_i - p_i^*) dX_i$$

Mientras los costos (marginales) domésticos de producción son mayores que los precios exteriores, la reducción de la producción de los sectores competidores con importaciones mejorará el nivel de bienestar, independientemente de la magnitud de las ganancias excedentes en estos sectores. El resultado es importante según Rodrik porque, con tal de que $c_i > p_i^*$, la presencia de la competencia imperfecta *per se*, no cambia la deseabilidad de retirar recursos de los sectores protegidos. O sea, la contracción de la producción en los sectores que compiten con importaciones sigue siendo deseable con tal de que los costos de producción excedan a los precios exteriores. En la práctica, los sectores altamente protegidos, como nos dice Rodrik, tienden a ser los de altos costos. Harry Bowen, en un comentario al trabajo de Rodrik, hace ver que, igual como en el argumento del modelo competitivo, los costos de oportunidad deben guiar el movimiento de los recursos, y, en el caso particular que nos atañe, que la comparación relevante es entre el costo de oportunidad doméstico y el internacional. Agrega Bowen que en las circunstancias normales la 'necesidad' de la protección era precisamente porque los costos domésticos eran mayores que los precios internacionales. Pero, el autor citado califica lo que afirmó en el caso de los países en vías de desarrollo al precisar que la protección pudiera haberse otorgado para sostener las ganancias excedentes y no para compensar las diferencias entre los costos domésticos y los precios internacionales.

Finalmente, el término (c) capta los efectos de escala. En las industrias con rendimientos crecientes de escala, $(1-1/\theta_i) > 0$. Viendo la parte (c) de la primera fórmula, con la liberalización del comercio, una expansión de la producción media al nivel de la firma se requerirá para que se mejore el bienestar. Pero, la reforma comercial puede resultar perjudicial si conduce a una contracción suficientemente grande del tamaño de la firma en industrias con rendimientos crecientes de escala. Como nos dice Rodrik, si estas industrias tienden a ser las que reciben la mayor protección, entonces se tienen las condiciones necesarias para otro conflicto potencial de objetivos. Ahora bien, para Turquía -y, por extensión, para otros países semiindustrializados- la evidencia muestra una correlación clara entre la magnitud de las economías de escala y el nivel de la protección (ver Rodrik, 1994, Cuadro 5.4). Según Rodrik, la estructura de la correlación señala un conflicto aparente con el consejo usual que se les proporciona a los países en desarrollo en el sentido de que deberían liberalizar sus sectores intensivos en capital y tecnología. Cónviene agregar, no obstante, que el conflicto se puede aliviar hasta cierto punto si las empresas domésticas pueden responder con exportaciones o, por otro lado, si existen la entrada y salida relativamente libres en estos sectores. En el caso de la salida libre, una contracción de los sectores protegidos -tal como el efecto de la distorsión del comercio dictaría- ya no causaría un conflicto con la expansión de la producción al nivel de empresa en esos mismos sectores, con tal de que un número suficiente de empresas saliera de la industria. Según Rodrik, Harris (1984) llega a la conclusión de que los

beneficios de una reforma del comercio pueden multiplicarse significativamente con una racionalización de esta naturaleza.

En síntesis, (1) una expansión de la producción media al nivel de la firma se requerirá en aquellas industrias en que existen economías de escala importantes y, (2), muchas de estas industrias serán las que reciben altos niveles de protección y que, por tanto, son las que deberían contraer, según los modelos tradicionales de la ventaja comparativa. Si no existe la salida libre, esta necesidad se traduce en una expansión de toda la industria. En este caso, se ve claramente el conflicto.

Adicionalmente, concluye Rodrik que las ganancias excedentes *per se* no alteran nuestras nociones con respecto a la dirección deseable del movimiento de los recursos en los países en desarrollo. Según el autor, la expansión de las importaciones y la contracción de los sectores protegidos siguen siendo objetivos útiles, aun cuando la magnitud de los beneficios se puedan reducir. Por lo tanto, Rodrik razona que la presencia de oligopolios domésticos no constituye un argumento suficiente para no tomar en serio la prescripción neoclásica acerca de la ventaja comparativa. No obstante esta advertencia, Rodrik señala que las economías de escala presentan un problema algo diferente. Aquí, la deseabilidad de la expansión de la producción de las empresas puede chocar seriamente con el objetivo de sacar recursos de los sectores protegidos.

Se recordará que el objetivo principal del trabajo de Rodrik fue el de determinar los efectos sobre la asignación de los recursos con una reforma del comercio en un marco de la competencia imperfecta. Para estos fines, el autor corrió una serie de simulaciones, partiendo de un marco teórico formal en que señala que estos efectos dependen de: (1) el tipo de restricción al comercio (aranceles o cuotas), (2) la naturaleza de las interacciones oligopólicas (el parámetro de variación coyuntural: libre, tipo Cournot, o tipo colusión), y, (3) la facilidad de entrada y salida. Usando Turquía como un país en desarrollo semiindustrializado típico, el autor incluyó los resultados para tres industrias, aunque hizo análisis de otros: la automotriz, la llantera y la de aparatos eléctricos. En síntesis, independientemente de las conjunturas y en las tres industrias, el supuesto de la entrada y salida libres conduce a mejores resultados en términos del bienestar agregado que la ausencia de la entrada y salida. La razón principal del beneficio neto con la entrada libre reside en que la producción de la firma media aumenta en tanto que una empresa sale de la industria. Al contrario, con un número de firmas fijo, la liberalización de las importaciones se traduce en una reducción sustancial típica del nivel medio de producción.

Pero, con la entrada libre, los precios domésticos suben en las tres industrias cuando se supone que las conjunturas son de competencia 'libre' o de tipo Cournot. Esto conduce a que las simulaciones de entrada libre son distribucionalmente favorables a los productores y desfavorables a los consumidores. Sin embargo, Rodrik hace ver que eventualmente los precios domésticos descenderían conforme se relajaran progresivamente las restricciones cuantitativas.

Por otro lado, las consecuencias de la liberalización sobre el bienestar agregado parecen mucho menos atractivas cuando la entrada a la industria está bloqueada. En los sectores de automóviles y llantas, los beneficios netos fueron pequeños (con las conjunturas tipo 'libre' y de Cournot). En el sector de aparatos

eléctricos, la liberalización resultó en pérdidas de bienestar pequeñas. Conviene agregar, con Rodrik, que en los autos y las llantas lo que determina que los efectos sobre el bienestar son positivos, son las rentas sustanciales generadas por las cuotas, rentas que se generan en el período posliberalización. O sea, el cambio neto en el excedente del consumidor más el excedente del productor es negativo de tal manera que el incremento neto en el bienestar se debe casi completamente a un aumento en las rentas originadas por las cuotas. Esta búsqueda de rentas puede disipar una parte de las ganancias o, inclusive, su totalidad, según el autor. Bowen, al respecto, añade en sus comentarios que, con la eliminación total de las cuotas, las rentas generadas desaparecerían y, en consecuencia, se podría esperar una racionalización de la industria, misma que en el caso extremo pudiera resultar en una sola firma. Bowen señala que el efecto sobre el bienestar de una racionalización tan extrema sería semejante al encontrado para el caso de la colusión en el estudio de Rodrik, en el cual tanto los productores como los consumidores ganan.

En cuanto a las conclusiones generales a las cuales llega Rodrik, se anotan las siguientes. El potencial para sufrir de efectos perversos sobre el bienestar parece ser sólo cuando la entrada y la salida son problemáticas. Sin embargo, aun cuando la salida es libre, los beneficiarios principales de la liberalización del comercio pueden ser las empresas competidoras con importaciones y no los consumidores. Por otro lado, la disponibilidad de las ganancias agregadas depende de la habilidad del gobierno para canalizar las rentas generadas vía las cuotas en una manera que no lleva a la búsqueda inproductiva de rentas. Agrega el autor un dato interesante al afirmar que aun cuando la entrada no es libre, la liberalización probablemente no desmejorará el bienestar en las industrias con niveles de protección nominal superiores a aproximadamente el 25%. Ya que, según Rodrik cuando escribió el artículo, una parte considerable de la industria en los países en desarrollo gozaban de niveles de protección que excedían con mucho este porcentaje, su análisis proporcionaba un argumento en favor de una liberalización comercial sustancial, sin tener mucho que temer de los efectos originados en la competencia imperfecta.

El estudio también muestra que en general el caso de entrada/salida es un determinante más importante de los resultados que la conducta del mercado, tal como esta última se capta mediante el parámetro de variación conjuntural. En las simulaciones, sin embargo, la entrada/salida libre, exagera el resultado de la salida de las industrias afectadas, según Rodrik. Cita el autor a un estudio de la India (Ghosh, 1975), en que se encuentra una incidencia considerable de entrada en las nuevas industrias en expansión, pero muy poca salida de los sectores tradicionales. Hay también un estudio reciente sobre Chile (de Melo y Unata, 1986) en que se reporta una salida sustancial después de la liberalización comercial. Por otro lado, una evidencia indirecta sobre la existencia de barreras a la entrada se desprende de algunos estudios que muestran la relación positiva estrecha entre los índices de concentración y los niveles de reutilización.

Por lo que se refiere a los sectores informales de la economía, los que se supone se enfrentan a pocas barreras a niveles rudimentarios de capital y de tecnología a la entrada, Rodrik señala que la producción en estas actividades informales pudiera estar organizada eficientemente y, por lo tanto, se encontraría

mucho más orientada a la ventaja comparativa subyacente de bienes intensivos en mano de obra que en algunos de los sectores de competencia imperfecta. Entonces, según el autor, en la medida en que las empresas oligopólicas pudieran transmitir sus problemas a estos productores de escala reducida, los cuales frecuentemente actúan como proveedores, la composición resultante de salida de la industria podría estar sesgada en contra de estas empresas pequeñas. Si así fuera, se ganaría poco con su salida, si en realidad el sector informal fuera competitiva y eficiente.

Nos sigue diciendo Rodrik que las restricciones con cuotas facilitan la colusión entre las firmas domésticas. En el análisis de las tres industrias, encontró que las firmas tendrían que establecer sus precios de acuerdo con sus costos marginales si las cuotas se reemplazaran con aranceles. Esto, de hecho, constituye un argumento importante a favor del uso de los aranceles en lugar de las cuotas, pero señala Rodrik que los aranceles no hacen desaparecer el problema de la competencia imperfecta completamente. En primer lugar, no será posible establecer los precios de acuerdo con el costo marginal en las industrias donde existen economías de escala sustanciales. Segundo, en este caso, si se eliminara la industria doméstica como consecuencia de la apertura, se podría incurrir en pérdidas de bienestar. Entre los comentarios finales del autor conviene señalar algunos. Primero, hace hincapié en que los niveles de protección que se observan en los sectores manufactureros en la mayor parte de los países en desarrollo exceden con mucho los que se pudieran justificar por la presencia de la competencia imperfecta. En este sentido, Rodrik concluye que el argumento a favor de la liberalización parcial del comercio es sólido. Sin embargo, luego añade que esta conclusión no les debe proporcionar tranquilidad a los que analizarían la política comercial de los países subdesarrollados mediante los modelos de competencia perfecta. Para ilustrar esta afirmación nos recuerda que las consecuencias distribucionales de la liberalización pudieran variar considerablemente del patrón anticipado; por ejemplo, la liberalización les pudiera beneficiar sólo a los productores y perjudicar a los consumidores. Al aceptar esta apreciación de Rodrik, Bowen, sin embargo, apunta que el análisis de equilibrio parcial en el trabajo ignora el beneficio potencialmente grande por el lado del consumo debido a una disminución de los precios mundiales. Por otro lado, como vimos, si la liberalización les afectara negativamente a los sectores informales intensivos en trabajo, la distribución de las ganancias entre los factores podría resultar mucho menos favorable al trabajo que lo anticipado.

Finalmente, Rodrik hace una observación interesante con respecto a las consecuencias de la protección. Frecuentemente las estructuras de mercados imperfectos son el resultado directo de las políticas industriales y del comercio que instrumentaban los gobiernos. En este sentido, estas políticas, entonces, no sólo llevan a las ineficiencias estáticas usuales, sino que también crean estructuras de mercado que determinan, a su vez, que la liberalización futura del régimen del comercio sea más problemática. Esto, nos dice Rodrik, significa que en ciertos sectores tanto la protección inicial como su eliminación eventual pudieran causar daño.

Algunas Observaciones sobre las Experiencias Industriales de México, Chile y Corea del Sur y, en General, los Países del Este de Asia.

Para un resumen de la experiencia de México, echaremos mano liberalmente a dos trabajos excelentes de Jaime Ros (1994, 1995), completándolos ocasionalmente con otros trabajos. Para Corea del Sur, básicamente usaremos un trabajo también excelente de Kwang Suk Kim (1994), complementándolo con un trabajo reciente del Banco Mundial (1993). La idea no es la de un análisis comparativo exhaustivo entre México y otros países. Nos limitamos a señalar algunas diferencias, dejando un estudio más detallado para otros momentos.

Con respecto a los años 60, se puede decir que la sustitución de importaciones de los bienes de consumo no duraderos y los bienes intermedios ligeros en gran medida se había terminado en México. Es en esta década cuando la política industrial y la comercial se enfocaron hacia el desarrollo de las industrias de bienes de consumo duraderos, los intermedios pesados y los de capital. Sin embargo, a diferencia de Corea en la misma década, prácticamente no había ninguna política de promoción de las exportaciones en este período, excepto el programa maquilador establecido a mediados de los 60.

Siguiendo a Kim (1994), resulta ilustrativo incluir de manera inicial las cuatro fases de las políticas comercial e industrial de Corea del Sur:

- (1) 1953-60: el período de la sustitución de importaciones fácil, el cual es algo más corto que el de México.
- (2) 1961-65: un período transicional con una reorientación de la estrategia industrial hacia las exportaciones.
- (3) 1966-79: la estrategia de orientación de las exportaciones para maximizar el crecimiento del producto industrial, sin cuidar mucho de la estabilidad interna de precios.
- (4) 1980-fecha del trabajo de Kim: la estrategia de orientación hacia las exportaciones, con la estabilidad de precios.

Si bien es cierto, como nos dice Ros, que la política industrial de México a principios de los 70 incluía en sus objetivos la promoción de las exportaciones y el fortalecimiento de la competitividad de los bienes mexicanos comerciables, también nos hace ver que el ambiente macroeconómico se volvió altamente inestable durante los regímenes de Echeverría y López Portillo, inestabilidad que frecuentemente destruía la efectividad de los incentivos emanados de la política industrial. Igual como en Corea, en 1973 México promulgó una ley regulatoria de la inversión extranjera con tendencias más nacionalistas, tal como se infiere de la restricción generalizada de permitir un máximo de 49% del capital en manos de extranjeros en la industria manufacturera, aunque no se aplicaba al capital ya instalado. Desde luego, en el sector primario, las leyes eran mucho más restrictivas. Para complementar estas medidas restrictivas sobre la inversión extranjera, los bancos de desarrollo reactivaron de una manera importante su financiamiento de la actividad industrial. Por otra parte, el estado mismo intensificó su rol de empresario, invirtiendo no sólo en las industrias petrolera, petroquímica y de acero, sino aun en algunas de bienes de capital, además de una gama amplia de otras actividades.

En efecto, la ley de inversiones extranjeras de Corea, promulgada en 1973, también era bastante restrictiva. Entre otras medidas, incluía las siguientes. Favorecía las coinversiones. Estableció criterios que eliminaron la inversión extranjera directa (IED) que pudiera estar compitiendo con las firmas domésticas, ya sea en los mercados nacionales o los mundiales. Fijó un límite máximo de 50% para la participación extranjera. Sin embargo, las leyes aplicadas a la IED no siempre eran tan restrictivas en Corea. La ley de 1960 y sus revisiones, de hecho, eran bastante blandas. Los incentivos para atraer la IED incluían a guisa de ejemplo: la exención de impuestos diversos por cierto tiempo; garantías para la repatriación de las utilidades; devoluciones de impuestos sobre las licencias de tecnología; y, la garantía del trato igual a las corporaciones extranjeras. Sin embargo, debido en parte a la inestabilidad política durante este período y en parte a que las firmas coreanas preferían endeudarse con préstamos externos en lugar de asociarse a la IED, la entrada de capitales de 1962 a 1971 era reducida. El hecho es que Corea dependía fuertemente de los préstamos internacionales hasta mediados de los 80. La IED representó sólo el 5% de la entrada total del capital extranjero durante el período 1962-84, según Kim. A principios de los 80, el gobierno coreano empezó un proceso de liberalización gradual de la IED. Ya para 1990 -nos informa Kim- la IED destinada a aproximadamente el 98% de las actividades manufactureras se aprobaba automáticamente. Adicionalmente, no se limitaba el grado de participación extranjera, ni tampoco la repatriación del capital. Agrega Kim que esta liberalización de la IED estaba acorde con las cambiantes necesidades de la industrialización coreana. Se requería la IED para adquirir las tecnologías sofisticadas no fácilmente adquiridas por otros medios. Los resultados de la liberalización no tardaron en producirse. Se aceleraron fuertemente las entradas de la IED en la década de los 80. Esta fuente de avance tecnológico se combinaba con la adquisición cuantiosa de licencias de tecnología no incorporada en capital físico (**disembodied technology**).

Por lo que se refiere a la política comercial mexicana, de 1977 a 1981, en aras de reducir el sesgo antiexportador y aumentar la eficiencia industrial se reemplazaron algunas restricciones cuantitativas (licencias de importación) con aranceles (ver Ros, 1994, cuadro 6.1). Por otro lado, nos informa Ros que los programas gubernamentales de fabricación (por ejemplo, los aplicados a la industria automotriz y a la de computadoras) empezaban a condicionar los incentivos fiscales y la protección contra las importaciones al cumplimiento de metas diversas, tales como la competitividad en precios y metas de exportación para generar divisas. Frecuentemente, los requisitos de contenido doméstico en el valor del producto se relajaban para poder alcanzar estos objetivos, lo cual constituía un reconocimiento tácito de que los componentes a menudo no eran competitivos ni en precio ni en calidad. Sin embargo, la inestabilidad macroeconómica se manifestaba a través de la apreciación fuerte del peso en términos reales de 1972 a 1975 con la expansión fiscal y durante el auge petrolero de 1977 a 1981 (ver Ros, cuadro 6.1). Las crisis de la balanza de pagos que siguieron a estos períodos, con sus devaluaciones fuertes, fueron acompañadas por una intensificación en el uso de las licencias de importación, sobre todo en 1976-1977 cuando el valor de las importaciones sujeto a licencias llegó

al 90.4% (aunque bajó a 85.5% para 1981) y en 1982 cuando cubrían el 100% de las importaciones.

Siempre siguiendo a Ros (1994), ya para 1980, la política industrial había conducido a un sistema híbrido caracterizado por tres niveles:

(1) un esquema de promoción de exportaciones en sectores que gozaban de altos niveles de protección efectiva (cuadro 6.2) y que estaban sujetos a programas industriales específicos (automóviles, computadoras y ciertos bienes intermedios y de capital). Al mismo tiempo que recibían la protección de licencias y altos aranceles en el mercado doméstico, tenían acceso a insumos importados a precios y calidad internacionales.

(2) el sistema de maquiladoras orientado a las exportaciones (de hecho, un sistema de libre comercio).

(3) un régimen tradicional de sustitución de importaciones en lo que resta del sector manufacturero (normalmente de bienes de consumo y los intermedios ligeros), con tasas de protección efectivas generalmente más bajas, a veces inclusive negativas. Estos sectores, como veremos, se encuentran entre la clasificación de no-comerciables de Ros, debido a que frecuentemente no alcanzaban niveles adecuados de competitividad en precios y en calidad con la protección.

En cuanto a las fuentes del crecimiento en la producción manufacturera, como veremos, las diferencias con Corea no son de matices, sino que son significativas. Efectivamente, Ros (1994, cuadro 6.4) nos hace claro que México, con su orientación esencialmente hacia adentro, siguió un patrón de industrialización típico de países grandes, siendo la expansión de los mercados domésticos la fuente más importante del crecimiento industrial, aunque la contribución de la sustitución de importaciones durante la década de los 60 era también importante. Sin embargo, el autor constata con sus datos que la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento industrial disminuía fuertemente durante la década de los 70, con cifras negativas, las cuales aun se intensificaban de 1974 a 1980 durante la entrada masiva de importaciones impulsada por el auge petrolero. En general, se podría decir que, pese a que era un país con una fuerte orientación hacia adentro, la sustitución de importaciones no mostraba ya mucho éxito, aunque nos informa Ros que dicho proceso continuaba en algunos sectores, tales como los petroquímicos y el acero y en algunos bienes de capital. Si bien es cierto, como nos dice Ros, que estos procesos particulares de sustitución de importaciones y aun cierta expansión de exportaciones contribuían a la participación aumentada en la producción manufacturera (ver su cuadro 6.3) de los bienes intermedios pesados así como de los bienes de consumo duraderos y de capital de 1970 a 1980, la observación de las cifras más bien muestra una contribución anémica de la expansión de las exportaciones al crecimiento del producto manufacturero, sobre todo si se las compara con el desempeño de Corea. El énfasis en el mercado interno es elocuente al ver las cifras correspondientes a la contribución al crecimiento manufacturero debido a la demanda doméstica (Ros, cuadro 6.4). México, de hecho, se estaba encerrando en un callejón de difícil salida.

Kim (1994, cuadro 10.4) analiza las fuentes del crecimiento de la producción global coreana para tres períodos: 1955-63, 1963-75 y 1975-85. Encontró que la expansión de las exportaciones (EE) contribuyó con el 9% al crecimiento del producto

total en el período 1955-63, lo cual no es nada despreciable durante la fase intensiva de sustitución de importaciones. Ya para los dos últimos períodos, la contribución de EE había alcanzado el 32% y 45%, respectivamente. En el primer período, la contribución de la sustitución de importaciones (SI) fue de 16% globalmente, en tanto que para este concepto las cifras fueron del 6% durante los últimos dos períodos. Aunque el énfasis entre 1963 y 1985 claramente está en la orientación a las exportaciones, el proceso de sustitución de importaciones seguía con vigor. Es más, la contribución total de la expansión de la demanda doméstica (EDD) mostró una disminución continua a través de los tres períodos, de acuerdo con Kim, lo cual constata el dinamismo especialmente en la categoría de EE. Por lo que se refiere al sector manufacturero, cuya tasa de crecimiento era mucho mayor durante los tres períodos que la de los otros sectores agregados, el estudio de Kim arrojó los siguientes resultados. Los principales determinantes del crecimiento del producto manufacturero fueron EDD y SI en el período 1955-63, igual como en México en el período 1960-70. Pero, en los períodos 1963-75 y 1975-85, la mayor contribución corresponde a EDD y EE.

A diferencia de México donde la contribución de EE y, sobre todo, SI disminuía en los años 70 y, por tanto, EDD aumentó, en Corea, aunque EDD fue el factor más importante en la explicación del crecimiento del producto manufacturero en los tres períodos, su contribución relativa disminuía gradualmente. La contribución total de SI al crecimiento manufacturero fue del 35% en 1955-63. Ya para los últimos dos períodos había bajado a aproximadamente 8-9%, lo cual, en comparación con las cifras negativas de SI para México, sigue siendo considerable. Pero, la contribución elocuente al crecimiento del sector manufacturero fue la de EE en Corea (11%, 40% y 56% en los tres períodos, respectivamente).

Las fuentes del crecimiento al nivel de sectores individuales en el sector manufacturero agregado de Corea generalmente muestran una disminución de SI como factor explicativo durante los últimos dos períodos. Sin embargo, en los sectores de la industria pesada y de máquinas las contribuciones al crecimiento de SI eran sustanciales, 20% y 11% durante 1963-75 y alrededor de 10-11% en 1975-85. Pero, más impresionante, todos los sectores de manufacturas alcanzaron niveles de EE muy altos en los últimos dos períodos, excepto el de alimentos procesados. Kim concluye (p.332) que los resultados apoyan su hipótesis de que "la expansión de las exportaciones era sustancialmente más importante para la industrialización coreana durante el período 1963-85 que la sustitución de importaciones, aunque la situación en el período anterior era al revés. También indican que las reformas en la primera mitad de los 60 eran bastante efectivas para la modificación del patrón de industrialización."

Ahora bien, Ros (1994,p.177) señala que las tendencias "significaron una participación creciente en el comercio exterior de las exportaciones manufactureras intensivas en capital, lo cual paradójicamente implica que las exportaciones manufactureras mexicanas eran más intensivas en capital que sus importaciones". La primera observación es que el autor habla de las exportaciones manufactureras, no de las exportaciones generales de México. Segundo, el señalamiento de Ros no nos parece tan paradójico. Las baterías pesadas de la política proteccionista, de estímulos fiscales y de subsidios directos e indirectos iban precisamente enfocadas a desarrollar

las industrias relativamente intensivas en capital. Independientemente de estas observaciones, está claro también que la política de fomentar grandes empresas (con un alto grado de concentración) en sectores con economías de escala tuvo éxito en el renglón de las exportaciones intraindustriales. En 1980, de las exportaciones manufactureras, más que el 50% se debió a las exportaciones intraindustriales (Ros, 1994, cuadro 6.5). Sin embargo, el autor implícitamente hace ver que la producción de su categoría de 'bienes no comerciables' no lograba la competitividad necesaria para poder penetrar los mercados internacionales, además de que el mercado doméstico en expansión aún absorbía la producción interna en estas fechas. Estas industrias (alimentos, textiles, ropa, productos de madera, etc.) eran muchas de las orientadas a la sustitución de importaciones en su primera etapa. En 1980 se importaban y exportaban pocos bienes correspondientes a estas industrias, pero la participación de su valor agregado en el total de las manufactureras aún era alta, con el 43% (Ros, 1994).

En cuanto a la ventaja comparativa de Corea percibida por Kim en su trabajo (1994), nos dice que este país mostraba las características típicas de una economía con un excedente de trabajo en los 60 y aun hasta mediados de los 70. Para él, entonces, Corea gozaba de una ventaja comparativa en actividades intensivas en mano de obra y no en las intensivas en capital. El autor cita al trabajo de Westphal y Kim (1977) en que se hace una estimación de la intensidad relativa de los factores en el comercio coreano para el período 1960-68. Sus datos indican que la intensidad relativa del factor trabajo en las exportaciones manufactureras era significativamente mayor que la de las importaciones manufactureras. Kim refuerza su argumento con un trabajo de Hong (1988) en que, para el período que abarca 1960-85, las exportaciones manufactureras coreanas eran menos intensivas en capital que sus sectores competidores con importaciones. Según el autor (p.335), los resultados de la intensidad relativa de los factores apuntaría a que el crecimiento coreano orientado a las exportaciones "acompañaba una asignación relativamente eficiente de los factores primarios en concordancia con la dotación del país".

Por lo que se refiere a la productividad de la economía mexicana, las estimaciones de Ros (1994, cuadro 6.6) muestran un crecimiento de la productividad total de los factores de México bastante favorable en comparación con algunos otros países de la América Latina durante la década de los 60 hasta mediados de los 70, aunque al compararlo con Corea, la cifra de México resulta muy inferior. Pese a lo anterior, había una reducción en la brecha de productividad entre México y Los Estados Unidos en el período 1960-75. Al tomar en cuenta sólo a la industria manufacturera, caracterizada por una estructura dual de algunas grandes y muchas pequeñas empresas, para el período que abarca 1960-1980, las estimaciones muestran que el crecimiento de la productividad total de los factores ha sido más bien reducido, con aproximadamente un promedio de 1% por año (Ros, 1994, cuadro 6.7). Sin embargo, al excluir a las pequeñas empresas, como sería de esperarse la cifra en promedio para las empresas de mayor escala es significativamente superior (3.6%, por ejemplo, correspondiente a la cifra del estudio de Samaniego).

Ahora bien, ¿cuáles son los determinantes del crecimiento de la productividad industrial? Ros hace una síntesis de las tres hipótesis que se esgrimen al respecto de

la pregunta. Primero, señala la hipótesis Smithiana de la competencia del mercado, por ser Smith el precursor de esta posición influyente. Se hace hincapié en las estructuras competitivas y en la apertura a la competencia internacional para incentivar el cambio tecnológico y la adopción de técnicas de mejor práctica. De acuerdo con este punto de vista, la liberalización comercial estimula el progreso tecnológico y, de esta manera, ejerce efectos dinámicos sobre la eficiencia. Kim (1994) agregaría que aunque el crecimiento de las importaciones a consecuencia de su liberalización puede frenar el desarrollo del mercado doméstico y el logro de economías de escala, normalmente se acepta que la liberalización contribuirá positivamente a la productividad doméstica. Esta mejora en la productividad la atribuye Kim a la mayor competencia en el mercado interno y al estímulo a la especialización doméstica en industrias que pudieran gozar de ventajas comparativas. Segundo, Ros presenta un resumen del enfoque Schumpeteriano. Aquí, el estímulo para el progreso tecnológico proviene de la protección y otros estímulos a la actividad innovativa. De acuerdo con este enfoque, estos estímulos resultan normalmente en industrias de gran escala y estructuras de mercado oligopólicas. Tercero, se tiene la llamada ley de Verdoorn, donde se relaciona una tasa de crecimiento mayor del producto con incrementos en la productividad, ya que un producto creciente facilita "la adopción de tecnologías nuevas incorporadas en nuevos bienes de capital, de esta manera reduciendo la edad del 'stock' de capital e intensificando los procesos de aprendizaje, junto con mejoras productivas que resultan de rendimientos crecientes de escala" (Ros, p.183). Por otro lado, nos señala Ros que la ley de Verdoorn sugiere un nexo positivo entre la expansión de las exportaciones así como la sustitución de importaciones y el crecimiento de la productividad en la medida en que ambos procesos tienden a hacer crecer el mercado. Además de las tres hipótesis principales enumeradas, Kim (1994) especifica otras dos secundarias: Una mayor utilización de la capacidad productiva puede incidir positivamente en las tasas de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) y una concentración industrial mayor puede afectar negativamente el crecimiento de la PTF.

En un trabajo de Blomstrom y Wolff (1989) citado por Ros (1994), los autores hacen ver la relación entre las tasas de crecimiento de la productividad de los sectores manufactureros mexicanos y el grado de participación de corporaciones extranjeras, poniendo énfasis en los estímulos sobre las empresas domésticas grandes en sectores dominados por empresas transnacionales. Según Ros, Vázquez (1981) y Casar (1990) encontraron efectos tanto de tipo Verdoorn como Schumpeterianos en sectores dominados por empresas grandes, nacionales y extranjeras. Por otro lado, desde el punto de vista Smithiano, el Banco Mundial (1986) encontró efectos negativos sobre el crecimiento de la productividad del sector manufacturero mexicano debido a las restricciones cuantitativas existentes. Estos efectos negativos, según el estudio, reflejaron la ausencia de presiones competitivas.

Ros (1994, cuadro 6.8), al calcular las tasas de crecimiento anuales medias de la productividad de México y diferenciales con E.U. para 1962-80, destacó que los sectores que tuvieron un mejor desempeño son los de gran escala en que coexisten empresas domésticas grandes con subsidiarias de empresas transnacionales (ET). Igual como en el trabajo de Blomstrom y Wolff, según Ros, este fenómeno muestra la

importancia de los estímulos de la competencia y los efectos de derrame de las ET. Pero, más importante para Ros (p.185) es el impacto de los efectos Schumpeterianos en el sentido de que "el crecimiento de la productividad es más alto cuando los productores locales son suficientemente grandes para responder efectivamente al reto competitivo de las ET". Más adelante, al asociar los niveles de protección efectiva con los diferenciales de productividad por sector, el autor afirma que los sectores altamente protegidos (por ejemplo, químicos, productos metálicos fabricados, etc.), a pesar de sus tasas de crecimiento del producto más elevadas, tuvieron un crecimiento en la productividad más bajo que los sectores de mejor desempeño (papel y minerales no metálicos), los que tuvieron tasas de protección inferiores. Esto, según Ros, sugiere que la protección pudiera haber sido excesiva en los primeros sectores, al impedir que las presiones competitivas externas actuaran sobre los cambios técnicos.

Por otro lado, Ros señala que la estructura de la protección aparentemente cumplió el objetivo de estimular un efecto neto positivo sobre el crecimiento de la productividad en los sectores de los intermedios pesados así como en los de bienes de consumo duraderos y de capital en el sentido de que incentivaba las industrias que más pudieran beneficiar de la protección: las que enfrentan una alta elasticidad ingreso de la demanda y que tienen rendimientos crecientes a escala así como un potencial grande para la sustitución de importaciones. Sin embargo, el autor reconoce que los incentivos a favor de algunas industrias infantiles persistían demasiado tiempo, aun intensificándose pese a que su potencial de sustitución se había agotado. Estos casos incidirían negativamente en el crecimiento de la productividad.

Por lo que se refiere al crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) en Corea, Kim (1994, cuadro 10.9) primero hace ver que en los tres períodos de su análisis (1967-73, 1973-79, 1979-88) las tasas de crecimiento de tanto la PTF como el producto manufacturero han disminuido. Segundo, el crecimiento rápido de las industrias pesadas y químicas (ver su análisis de las HCl, **Heavy & Chemical Industries** en páginas posteriores de este capítulo), las que gozaban de estímulos explícitos a través de la política industrial estratégica del gobierno coreano, se puede explicar principalmente por los incrementos rápidos de los insumos factoriales (incluyendo a los insumos intermedios) y no tanto por el crecimiento en la PTF. Sin embargo, pese a esta afirmación de Kim, agrega que de los 10 subsectores con las tasas de crecimiento de la PTF más altas, nueve pertenecen al sector agregado de las HCl. Por otro lado, los 10 subsectores que tenían las tasas de crecimiento de la PTF más bajas generalmente son los siguientes: ramas relacionadas con energéticos (refinación de petróleo, otros productos del petróleo y el carbón), otras ramas intensivas en recursos naturales (otros minerales no metálicos, hierro y acero) así como algunas industrias ligeras intensivas en mano de obra (productos de cuero, ropa, textiles, alimentos procesados). El análisis de las industrias ligeras coreanas es semejante al de Ros para México.

Kim (1994, cuadro 10.10) hace un análisis de la relación entre la PTF y diversas variables al nivel de 36 ramas del sector manufacturero coreano para el período 1967-88 mediante una matriz de correlación de coeficientes simples de Pearson. Entre los resultados sugerentes encuentra, primero, que hay una relación estadísticamente significativa entre la liberalización de las importaciones (ML) y el crecimiento de la

PTF. Según Kim, este resultado parece deberse a que la liberalización determina un incremento en la relación importación/producto bruto (M/X), la cual se asocia negativamente con el crecimiento de la PTF, aun cuando ML pudiera contribuir a mejorar la eficiencia industrial. Pero, la correlación entre la relación exportaciones netas/ producto bruto ($(E-M)/X$) y el crecimiento de la PTF resultó positiva y altamente significativa. Lo explica el autor diciendo que el impulso a las exportaciones debido a la liberalización pudo haber contrarrestado el efecto negativo del incremento de las importaciones. Efectivamente, el coeficiente de correlación entre E/X y ML era positivo y estadísticamente significativo, tal como se espera. Por otro lado, también como se espera, la correlación entre E/X y la tasa de protección nominal (TPN) o la tasa de protección efectiva (TPE) era negativa y significativa. Segundo, el autor encontró que el coeficiente de correlación entre la tasa de crecimiento de la PTF (CPTF) y (TPN) o (TPE) resultó negativo, como era de esperarse, aunque la correlación entre CPTF y TPE fue estadísticamente insignificativa. En el caso de Corea, Kim sugiere que la correlación negativa puede apoyar la hipótesis de que mientras más alta sea la protección industrial, más se afecta negativamente el crecimiento de la productividad, ya que se frena la innovación tecnológica. Desde luego, este apoyo estadístico se debilita en el caso de la relación CPTF/TPE. Tercero, aunque Kim parece aceptar que las industrias exportadoras coreanas son más competitivas que otras industrias domésticas, los resultados de su análisis indican que las exportadoras no alcanzaron tasas de crecimiento de la PTF significativamente más altas que las otras industrias durante el período 1967-88, o sea, las industrias que vendían su producto domésticamente aumentaron su eficiencia casi tanto como las exportadoras.

Igual como en el caso de México en el estudio de Ros (1994), Kim encontró que la llamada ley de Verdoorn también se aplica al caso de Corea del Sur durante las dos décadas estudiadas. Por otro lado, Kim señala que, al contrario de lo que esperaba hipotéticamente, el coeficiente de correlación entre CPTF y la tasa de concentración industrial (TC) resultó positivo, aunque estadísticamente insignificativo. Esta relación positiva también resultó en una regresión múltiple que realizó Kim. Cabe recordar, sin embargo, que Ros (1994) parece esperar una relación positiva para el caso de México. Citando a Kendrick y Grossman (1980), Kim hace ver que estos dos autores también encontraron una relación positiva entre CPTF y TC en el caso de los Estados Unidos. Finalmente, Kim obtuvo una correlación negativa entre TC y ML (el grado de liberalización del comercio), tal como se pudiera esperar, y una correlación positiva entre TC y TPN así como entre TC y la tasa de utilización de la capacidad instalada. Ya que estos tres coeficientes del autor son estadísticamente significativos, llega a la conclusión de que las ramas dominadas por oligopolios o monopolios han recibido mayores niveles de protección comercial y tienen tasas más altas de utilización de la capacidad instalada que las otras ramas.

Regresando al caso de México, de los casi 2000 programas industriales establecidos entre 1965 y 1978, sobre todo para fomentar la producción doméstica de bienes intermedios pesados y de capital, han sobrevivido pocos desde 1983 (automóviles, microcomputadoras y farmacéuticos). Invariablemente, las múltiples industrias que gozaban de programas industriales recibían el apoyo de licencias de importación, altos aranceles contra las importaciones competitivas, así como diversos

incentivos fiscales a cambio de grados crecientes de contenido local de componentes. Además, los convenios a veces incluían metas de exportación y frecuentemente las empresas se comprometían a respetar diferenciales máximos de precios domésticos/internacionales cif, aunque en la práctica el gobierno era normalmente muy blando con esta última exigencia. Con la mayor selectividad de los programas industriales después de 1983, como parte del inicio de la reorientación hacia afuera de la economía mexicana, Ros destaca tres elementos de mayor énfasis en la nueva política: la promoción de exportaciones, la competitividad de los precios y la mejora de los estándares tecnológicos y del producto. Conviene retomar algunos puntos de la descripción de Ros referentes a las industrias automotriz y de computadoras.

La Industria Automotriz: Como mencionamos en la introducción a los programas industriales, la exigencia de crecientes niveles de contenido nacional también ha sido presente en los varios y cambiantes decretos aplicados a la industria automotriz, empezando con el primero en 1962 y continuando con los de 1969, 1972, 1977, y 1983. El objetivo explícito ha sido el de reducir el déficit comercial del sector y fortalecer la industria doméstica de autopartes basada en empresas nacionales. En ambos renglones el éxito sólo ha sido parcial. El decreto de 1977 estipuló metas presupuestarias de divisas al nivel de cada empresa productora de vehículos terminados aunque podía elegir entre una exigencia de mayores exportaciones o mayor contenido local. No sorprende que la mayor parte de las empresas haya elegido mayores exportaciones y empezaba a importar más componentes. Por otro lado, el decreto eliminó el sistema de cuotas de producción que anteriormente racionaba el mercado doméstico reducido entre los distintos productores cuyas capacidades de producción eran mucho mayores que la demanda efectiva. Una historia aun más elocuente prevalecía en los 50 y 60 en Chile y Argentina. La eliminación de las cuotas y, adicionalmente, de los controles de precios tenía por objetivo el de incentivar la competencia y las mejoras tecnológicas, lo cual, en sí, es una admisión de deficiencias serias anteriores. El decreto de 1983, en consonancia con el deseo del gobierno de promover las exportaciones manufactureras en general, incentivaba un mayor aprovechamiento de economías de escala y pretendía racionalizar la estructura de la oferta al reducir el número de modelos y líneas de vehículos. Esta reducción, sin embargo, se revirtió en el decreto de 1989, mismo que también relajó las exigencias anteriores de presupuestos de divisas. Aunque la industria de vehículos terminados sigue gozando de la protección de licencias de importación, el decreto de 1989, con el objetivo de alentar una mejora en calidad y precio de los componentes, removió el uso de las licencias en la industria doméstica de autopartes.

La Industria de Computadoras: El programa aplicado a la industria de la computación arrancó en 1981, o sea, durante la cima de la euforia petrolera, los déficits fiscales imprudentes crecientes y el resultante endeudamiento externo masivo. Aunque no tan nacionalista como la pretensión brasileña, tenía lo suyo. Para una industria apenas si acaso en pañales no pecaba de falta de ambición. Se decretó que ya para 1986 la sustitución de importaciones permitiría una oferta local de al menos el

70% de la demanda doméstica. Esta meta, desde luego, no tenía asidero en la realidad. Los cambios decretados en abril de 1990 reconoció esto al permitir la disminución gradual de la exigencia del contenido local. Conviene agregar que Suecia, cuyo pueblo es uno de los más educados en el uso de la computadora, no tiene, ni quiere levantar, su propia industria de computadoras. Lance Taylor (1994), quien no tiene la reputación de ser un incondicional del libre cambio, recomienda el sendero seguido por Suecia. En pocas palabras, reconoce claramente que la creación de una industria tan sofisticada no cabe dentro de las ventajas comparativas de un país en desarrollo. Desde luego, esto no riñe con la existencia de una industria ensambladora, como en México con la liberalización, donde las ET aprovechan los costos de la mano de obra más barata. Pero, la industria ahora es justamente eso, una ensambladora de partes y componentes en gran medida importados.

Regresando al decreto de 1981, también se estipularon las siguientes metas: balances positivos de divisas, diferenciales máximos de 15% entre los precios domésticos y el precio vigente en el país matriz de la compañía extranjera, la transferencia de tecnología y, muy importante, la posesión mayoritaria mexicana del capital (51%) en empresas avocadas a la producción de microcomputadoras. A cambio de estos compromisos, las compañías recibirían créditos impositivos del 20% sobre la base de inversiones nuevas, salarios o la adquisición de componentes domésticos así como la protección comercial en la forma de licencias de importación respecto al equipo final y un arancel de 30% aplicado a la importación de las microcomputadoras. Igual como en el caso del contenido local, otros cambios en las metas decretadas no tardaron en manifestarse. En 1985 se produjo el primer cambio importante. Se permitiría la posesión extranjera del 100% del capital de una empresa a cambio del compromiso de mantener una relación exportación/importación de aproximadamente 3 a 1. Pero, aun este requisito se está relajando progresivamente (además del contenido local) tal como lo estipula el decreto de 1990, mismo que también eliminó el uso de las licencias de importación y, en conformidad con la política arancelaria general, redujo el arancel máximo sobre las microcomputadoras y equipo periférico al 20%.

Ros, al hacer una evaluación de los resultados de las industrias automotriz y de computadoras, nos señala un aspecto de gran importancia, o sea, que los éxitos más notables se han dado en las áreas en que las estrategias de las empresas transnacionales coincidieron con los objetivos de la política del gobierno. Pero, es obvio que los objetivos del gobierno tuvieron que cambiar para que progresivamente hubiera mayor coincidencia, por ejemplo, la reducción del contenido local y el porcentaje máximo del capital extranjero. Por otro lado, Ros agrega que el enfoque flexible y selectivo aplicado a la industria automotriz (lo cual no era flexible durante los 60 y la mayor parte de los 70) fortalecía la tendencia hacia una especialización intraindustrial e intrafirma en el comercio internacional, misma que tuvo un impacto positivo sobre las exportaciones y, de acuerdo con el autor, también sobre el crecimiento de la productividad del sector. Sin embargo, hace ver que es difícil desenredar la contribución específica de los programas sectoriales del gobierno mexicano (igual como en el caso de Japón, Corea y otros países del Este de Asia), ya que las estrategias globales de las ET junto con las ventajas de costos salariales y

geográficas de México tenían un papel de gran importancia en el desempeño exitoso de las dos industrias.

Corea también realizaba una política de industrialización selectiva, empezando en 1973. En su caso, se enfocaba hacia sectores de la industria pesada (acero, metales no ferrosos, maquinaria, la industria electrónica y la construcción de barcos) y la industria química. Aunque el gobierno coreano no invertía directamente sus propios fondos, o sea no se constituía en empresario como en el caso de las paraestatales mexicanas, el plan HCI coreano (**Heavy & Chemical Industries**), vigente durante el período 1973-81, contemplaba la intervención directa del gobierno en el proceso privado de toma de decisiones para alcanzar las metas formalmente estipuladas. ¿Cuáles fueron las razones atrás del desarrollo del plan HCI? Kim (1994) señala que, además de razones de defensa nacional, se consideraba que el desarrollo de las industrias incluídas en el plan era importante para mejorar la balanza de pagos. Ya que la estrategia anterior enfocada hacia las exportaciones de la industria ligera resultaba en el incremento de la importación de los bienes intermedios y de capital utilizados en su fabricación, las autoridades consideraban que estas exportaciones no serían suficientes para reducir efectivamente los déficits en cuenta corriente. Pero, existían restricciones relacionadas con el suministro de los recursos necesarios para la realización del plan HCI. Primero, igual como en México, el mercado de capitales coreano de largo plazo estaba en una etapa incipiente de desarrollo. Las instituciones bancarias básicamente proveían capital de trabajo de corto plazo. Segundo, aunque la disponibilidad de mano de obra calificada en Corea era superior a la de México, no resultaba suficiente para poder cumplir con el plan ambicioso del gobierno coreano. Para subsanar estas imperfecciones de los mercados de factores, el gobierno coreano instituía los siguientes apoyos a la iniciativa privada: (1) Un apoyo financiero a tasas de interés menores que las del mercado se instrumentaba a través del Fondo de Inversión Nacional, el cual se alimentaba forzosamente con proporciones variantes de fondos públicos y del ahorro privado captado en ciertas instituciones financieras; (2) Incentivos impositivos, tales como exenciones de impuestos, créditos impositivos relacionados con las inversiones y/o la depreciación acelerada; (3) Políticas para la mejora de la tecnología y la calificación de la mano de obra; (4) Igual como en México, la construcción de parques industriales; (5) La protección comercial de las HCI (licencias de importación, requerimientos de contenido nacional), la cual puso cierto énfasis en la sustitución de importaciones, aunque la meta expresa del gobierno era la de diversificar las exportaciones. Kim afirma que el rol de la política comercial de protección era relativamente menor que el de las otras medidas incluídas en la política industrial.

El mismo plan forzoso y los apoyos proporcionados por el gobierno coreano determinaron niveles relativamente altos de la participación de las HCI en la inversión manufacturera total, con la concomitante disminución de la participación de la inversión en la industria ligera. Durante el período de la implementación del plan HCI, el gobierno -nos dice Kim- ejecutaba una política fiscal y monetaria expansionista, con la consecuencia de presiones inflacionarias. Pero, ya para 1979 cuando la economía de Korea empezaba a ser afectada por el comienzo de la segunda crisis petrolera (en el sentido de alzas de los precios del petróleo), muchos de los proyectos de las HCI

estaban terminados o bien avanzados. Sin embargo, el peligro de una inflación mayor y el aumento de los déficits en la balanza de pagos obligaron al gobierno a instrumentar una política contraccionista de estabilización económica. Ya en 1980, la tasa de crecimiento de la economía era negativa. La reducción consecuente de la capitalización de las HCl condujo a ciertas fusiones del sector y determinó una disminución de su capacidad planeada. La bancarrota virtual de algunos negocios se evitaba sólo debido al rescate financiero del gobierno, a un costo alto para la nación. Pero, el autor también señala que la reorientación de las inversiones hacia las HCl afectó negativamente la competitividad internacional de la industria ligera doméstica.

Sin embargo, las tribulaciones sufridas por muchas de las HCl habían aminorado significativamente para 1986, gracias a la combinación de tres factores favorables: precios del petróleo más bajos, la depreciación real del won con respecto al dólar y tasas de interés bajas. La producción de muchas empresas de las HCl y sus exportaciones crecieron rápidamente. En consecuencia, alcanzaron tasas más elevadas y mejoraron sus ganancias. El resultado final para las HCl fue un aumento de su participación en tanto el valor agregado manufacturero y las exportaciones manufactureras. Según Kim, ya para el segundo quinquenio de los 80, las HCl habían llegado a ser el nuevo motor de crecimiento de la economía coreana. Los excedentes en cuenta corriente durante el período 1986-9 se deben en parte a la expansión rápida de las exportaciones de las HCl y a la sustitución de ciertos bienes intermedios y de capital producidos en estas industrias. En fin, Kim quizás juzga positivo el resultado neto de la política estratégica de las HCl, pese a las pérdidas sufridas durante 1979-85 por la subutilización de la capacidad de muchas empresas de las HCl y pese al deterioro en la competitividad de la industria ligera, el cual incidía en su capacidad para exportar.

Por lo que se refiere a los efectos de las reformas mexicanas realizadas en el renglón de la política comercial, se pueden mencionar algunos de los puntos destacados en la exposición de Ros (1994). Primero, desde 1988 (y, de hecho, hasta fines de 1994), la liberalización adicional, combinada con la apreciación real del peso (de mucho impacto creemos nosotros), fortalecieron la penetración de las importaciones (además del impacto de cierta recuperación económica). En un artículo más reciente, Ros (1995, cuadro 4.2) señala que en el período posliberalización el auge de las importaciones alcanzó tales proporciones que, pese al crecimiento continuo de las exportaciones, el deterioro en la balanza comercial de 1987 a 1992 superó mucho a la mejora que había entre 1981 y 1984. Dussel (1995, p.467), al analizar el comercio exterior de las manufactureras mexicanas, hace ver que "... de 1988 a 1992 el coeficiente balanza comercial/PIB se triplica (con signo negativo) para el sector manufacturero. Sorprendentemente el coeficiente aumenta con mayor intensidad en las actividades más dinámicas. Este proceso muestra el dramático efecto que ha tenido la estrategia de la liberalización en el sector manufacturero..." Relaciona este deterioro con el crecimiento rápido de las importaciones manufactureras (no incluyendo las maquiladoras) de 22.4% al año en el período señalado. Este comportamiento se debería, según el autor (1995, p. 463) al "drástico efecto de la liberalización..." En estas y otras afirmaciones semejantes, el autor parece

no tomar en cuenta la tendencia a la sobrevaluación del peso durante estos años y su impacto fuerte en la dinámica de las importaciones, misma que se aprecia en su cuadro 1. Sea como sea, Dussel precisa que sólo dos ramas, la de maquinaria y equipo no eléctrico y motores y accesorios para automóviles participan con 34% de las importaciones manufactureras. Por lo que se refiere a las ramas de vehículos terminales y autopartes en su conjunto, el autor calculó que su balanza comercial acumulada de 1988-92 era de -7719 millones de dólares. En general, las ramas cuyas exportaciones son más dinámicas también son las que tienen los mayores índices de insumos importados. Siguiendo con las reflexiones de Dussel, tampoco cree que una devaluación llevaría 'automáticamente' a aumentos de las exportaciones. Desde luego, la entrada masiva de capital, incluyendo a la inversión directa y de portfollio así como la repatriación de capitales nacionales, permitía el financiamiento de un déficit creciente en cuenta corriente. Estos déficits aumentaron enormemente entre 1993 y 1994, pero durante 1995, a partir de la devaluación fuerte del peso y la depresión económica, la cuenta comercial se volvió, de nuevo, fuertemente positiva.

Con respecto a la importancia de mantener la tasa de cambio real ligeramente subvaluada durante un proceso de liberalización, el caso de Chile es ilustrativo. Edwards (1993), al reseñar tres intentos de liberalización en Chile (1956-57, 1959-61, 1965-70) bajo tres regímenes cambiarios diferentes (flotación, nominal fijo y deslizamiento manejado), señala que todos fracasaron debido en parte a que la tasa de cambio real estaba sobrevaluada. Eventualmente, a fines de los 70 y comienzos de los 80, la apertura comercial era radical. Se eliminaron las restricciones cuantitativas, incluyendo de manera importante las licencias de importación y las prohibiciones. Existe un régimen arancelario uniforme que ha variado entre un 10 a 20%. No hay controles de cambio y sólo restricciones mínimas sobre el movimiento de capitales. Acompañando estas medidas, generalmente se ha mantenido una tasa de cambio fuertemente subvaluada, excepto durante el período 1980-82, cuando el gobierno chileno permitió su sobrevaluación. Esto, según Edwards, generó una crisis seria que duró hasta 1986-87. Si bien es cierto que el impacto combinado de la liberalización y la política cambiaria determinó una caída en la participación de las manufacturas en el PIB global (de 30% en 1974 a 22% en 1981), "la productividad en los sectores comerciables creció sustancialmente y las exportaciones se diversificaron mucho" (p.1374). Ya para 1990, nos dice el autor, las exportaciones habían llegado a ser la máquina del crecimiento de la economía chilena. Para evitar, de nuevo, la sobrevaluación pero también la necesidad de una devaluación fuerte, desde 1985 se ha utilizado el mecanismo del deslizamiento con ajustes periódicos de la tasa de cambio.

Como habíamos visto, Ros nos recuerda que la meta principal de la reforma comercial mexicana era la de eliminar el sesgo antiexportador inherente en la política proteccionista anterior. Esto, según el argumento, mejoraría el desempeño de las exportaciones y la eficiencia general de la asignación de los recursos.

Los datos de Ros (1994, cuadro 6.12) muestran que las industrias cuyas exportaciones crecieron más rápidamente durante el período 1982-88 son precisamente las que gozaban de los apoyos ofrecidos por los programas industriales: la industria automotriz y la de computadoras. Se recordará que sus productos finales continuaban

recibiendo la protección de las licencias de importación. Otra contribución importante al incremento en las exportaciones correspondió a las maquiladoras. En el período, estas plantas ensambladoras, que siempre han gozado de un régimen de libre comercio, aprovechaban el papel positivo decisivo jugado por la tasa de cambio real y los bajos salarios mexicanos en términos de dólares como resultado de las devaluaciones, además de las ventajas geográficas de la cercanía al mercado estadounidense. Pero, la tasa de crecimiento de las exportaciones de los bienes manufactureros no originadas en la maquila (21% por año) era aun mayor que la de la maquila entre 1982 y 1988, particularmente en los sectores de productos metálicos, el acero y el cemento. En cuanto a la explicación de estos incrementos, señala Ros que no resulta fácil desenredar la aportación precisa debida a la liberalización de la de los cambios en la tasa de cambio real y de la contracción de la demanda doméstica. Señala Dussel (p.467) que desde 1988 las ramas más dinámicas en términos del crecimiento del PIB y de la intensidad del capital/trabajo son las que tienen el promedio anual más elevado de la tasa de crecimiento de las exportaciones. Estas ramas, como lo señala el autor, son las que muestran altos índices de concentración en la producción, siendo las que se encuentran vinculadas a corporaciones transnacionales (automóviles y equipos electrónicos), monopolios (petroquímica básica) u oligopolios nacionales (vidrio y sus productos así como cerveza y malta). Dussel calcula que estas ramas aumentaron su participación en las exportaciones de aproximadamente 12% en 1988 a 19% en 1992. Pero, inclusive, existe una tendencia a una mayor concentración en las exportaciones manufactureras. Las dos ramas de vehículos terminados y de autopartes (incluyendo los motores) contribuyeron con el 41% del aumento de las exportaciones durante 1988-92, según el autor.

Por la importancia de sus conclusiones con respecto a la composición de las exportaciones manufactureras durante los 80, conviene citar externamente a Ros (1994, cuadro 6.13, pp.203-4). Señaló que los analistas que esperaban una importante reasignación de recursos a favor de los bienes exportables tradicionales y del trabajo -así como hacia los bienes intensivos en recursos naturales- estarán decepcionados con los resultados de la liberalización del comercio hasta 1989, ya que, según Ros, en los sectores mencionados sólo se detectaron algunas señales alentadoras de una participación creciente en las exportaciones manufactureras: en la industria de la madera y, desde 1985, en textiles y ropa. Fuera de estas industrias, Ros afirma que las tendencias pasadas de la estructura industrial y del comercio continuaron en los 80, o sea, la participación relativa de los bienes intermedios pesados así como de los bienes de consumo duraderos y de capital aumentó. Es preciso observar que los bienes intermedios pesados en gran medida tienen su origen en recursos naturales; los metales básicos, un buen ejemplo, han aumentado de una manera importante su participación en las exportaciones. Desde el punto de vista del autor, un factor de gran importancia para explicar el cambio en la composición de las exportaciones manufactureras es la etapa avanzada que los procesos de especialización intraindustrial e intrafirma habían alcanzado ya en 1980, precisamente en industrias de gran escala intensivas en capital. Estas industrias son las que destacaron en el auge de las exportaciones durante la década de los 80. Adicionalmente, las reformas realizadas en la política industrial al final de los 70 en

algunos de estos sectores dieron impulso a estos procesos. Entonces, de acuerdo con Ros, en los 80 una tasa de cambio real favorable a las exportaciones y, en menor grado, las reformas en el régimen comercial abonaron un suelo ya fertilizado. Termina diciendo el autor que "el desempeño sobresaliente de las exportaciones del sector manufacturero de México durante los 80 es, por lo tanto, en gran medida un producto del período de sustitución de importaciones y subraya ... su éxito: llevaba a un cambio irreversible en la estructura de la ventaja comparativa". Efectivamente, Ros subraya el éxito de la política de sustitución de importaciones. No subraya los costos.

El último tema que Ros trata en su artículo son los nexos entre el comercio y la productividad (1994, cuadro 6.14). Primero -y destacando algunos de sus resultados- señala que en el período posliberalización hay una recuperación en el crecimiento de la productividad de las manufacturas en comparación con la primera mitad de la década. Es más, la tasa de crecimiento de la productividad para 1985-89 es mayor que la del producto, lo cual -según Ros- sugiere una reducción del nivel del empleo al mismo tiempo. Esto, a su vez, hablaría de un proceso de racionalización industrial desde 1985, particularmente en los bienes de consumo duraderos, de capital y de metales básicos, los cuales resultaron con altas tasas de crecimiento de la productividad del trabajo en el período. Inclusive, en el último sector el gobierno cerró algunas de sus plantas y se retiró del sector, aunque Ros también señala que la expansión rápida de las exportaciones de metales básicos debe haber contribuido al crecimiento alto de la productividad de este sector. Por lo que se refiere al sector de alimentos, en términos del crecimiento de la productividad, parece que se ha beneficiado de la liberalización, probablemente porque, con la expansión rápida de las importaciones después de 1985, las empresas menos competitivas se eliminaron, lo cual explicaría el aumento de la productividad y la disminución en el crecimiento del producto de este sector. En seguida, Ros agrega que los beneficios de la liberalización son de dudarse en el resto del sector manufacturero. Analiza el desempeño de tres sectores: textiles, madera y otras manufactureras. Cada uno tiene una tasa de crecimiento del producto negativa en el período 1985-89, lo cual, de acuerdo con el autor, refleja un desplazamiento de la producción doméstica por parte de las importaciones que más que contrarrestaba el impacto positivo sobre la producción determinado por un aumento rápido de las exportaciones. Apunta Ros que la experiencia de estos tres sectores, sobre todo contrastándola con el desempeño positivo del sector alimentario, claramente indica que la penetración excesivamente rápida de las importaciones fácilmente puede tener un impacto negativo a corto plazo sobre la productividad aun en el contexto de una expansión rápida de las exportaciones. Pero, la penetración de las importaciones en el sector alimentario también era muy rápida. Indudablemente, el período 1985-89 es demasiado corto para llegar a conclusiones definitivas. Sin embargo, para Ros, el auge de las importaciones parece claramente relacionado con las medidas de liberalización de 1987. Por otro lado, añade que estas medidas no contribuyeron sustancialmente a una mejora en el comportamiento de las exportaciones, pese a que sus datos muestran un incremento sustancial de la participación de las exportaciones en el producto sectorial para todos los sectores excepto el de productos químicos. De todos modos, el autor (1994, 1995) llega a la conclusión de que la avalancha de las importaciones y el comportamiento

menos dinámico de las exportaciones indican que la liberalización del comercio desde 1987 ha tenido un impacto negativo sobre la balanza estructural del comercio, definida ésta como la que existe a niveles constantes de la utilización de la capacidad instalada y de la tasa de cambio real. Aunque señala que una parte del deterioro estructural se debía a una caída en los ingresos petroleros, otra parte, la más importante, se debía al deterioro estructural en la balanza comercial no petrolera. La tendencia hacia una mayor participación de los bienes de consumo en las importaciones desde su liberalización a fines de 1987 confirmaría aun más este deterioro. Dussel (1995) retoma esta línea de pensamiento y la extiende en su análisis hasta 1994. Hace ver (p.463) que la estructura de las importaciones refleja una creciente participación de los bienes de consumo y de capital y un descenso de la de bienes intermedios. A tal grado ha llegado el deterioro estructural para Dussel que afirma contundentemente (p.468) que se revirtió la estrategia de la industrialización hacia las exportaciones a una industrialización orientada hacia las importaciones. Conviene mencionar que la devaluación de diciembre de 1994 hizo revertir dramáticamente la tendencia de la composición de las importaciones. Disminuyó la participación de los bienes de consumo y de capital y aumentó la de los bienes intermedios.

Ya para 1990, 1991 el crecimiento de la productividad del trabajo en la industria era mayor que las tasas históricas, 4.3 y 5.6% versus un promedio de 3.5% para el período 1971-80 (Ros, 1995, cuadro 4.4). Pero, Ros afirma que la apreciación real del peso contrarrestaba el impacto positivo de las ganancias de productividad sobre la competitividad en costos del sector manufacturero, al menos si se juzga desde el punto de vista de la evolución creciente del índice del costo unitario relativo de la mano de obra México/E.U. de 1987 hasta 1990 y, por otro lado, del deterioro grave en el déficit de la cuenta comercial manufacturera. De nuevo, el autor hace ver (cuadro 4.5) que el papel del crecimiento del producto y de las políticas sectoriales se refleja más significativamente en aquellos sectores que tienen un mayor crecimiento de la productividad desde 1985: los bienes de capital y los automóviles así como los metales básicos.

No sólo creció a tasas mayores la productividad del trabajo en el sector manufacturero a fines de los 80 y comienzos de los 90, sino que Ros (1995), citando a Kessel y Samaniego (1991), presenta las conclusiones de estos autores en el sentido de que el período posliberalización fue acompañado por un aumento fuerte en la tasa de crecimiento de la eficiencia productiva del sector, medida ésta por el crecimiento de la productividad total de los factores. De 1985 hasta 1989, esta tasa era de 3.7% por año en comparación con una tasa media de 2.2% en el período 1970-80 y de -0.1% para él de 1980-5 (Ros, 1995, cuadro 4.6). Sin entrar en los detalles de su explicación, Ros expresa sus dudas con respecto a estos resultados tan promisorios.

En sus conclusiones generales, Ros hace una serie de observaciones de gran interés. En el largo plazo, nos dice que la sostenibilidad de la liberalización del comercio se relaciona a dos fenómenos principales: Primero, aún es por verse si puede haber un cambio en la estructura de la inversión y en la capacidad productiva hacia los bienes exportables, con un concomitante auge en la productividad, de tal manera que con el tiempo se contrarresten los efectos inicialmente dominantes de la liberalización sobre las importaciones. Segundo, se pregunta si la mejora en la cuenta

de capital desde 1989 puede mantenerse. Esta mejora, según el autor, es lo que había permitido sostener la liberalización hasta esta fecha. Sin embargo, Ros (1995) no siente mucho optimismo. Pese a que la entrada masiva de capital después de 1988 contrabalanceó las transferencias negativas sufridas de 1983 hasta 1987, no se recuperó la tasa de inversión a los niveles del período precrisis. El análisis de Ros concluye en que los efectos de la apreciación real de la moneda sobre el ahorro interno, junto con los efectos a corto plazo de la liberalización sobre la producción explican por qué el incremento en el ahorro externo desplazaba al ahorro doméstico. De esta manera la tasa de inversión no podía recuperarse. Parece que Ros no discute la utilidad de recibir inyecciones masivas de capital extranjero, si se pudiera. Dussel, al contrario, es mucho más escéptico. Afirma (1995, p.469) que las inversiones extranjeras recibidas por los países de la OCDE y los del Este Asiático no han sido significativas excepto las reguladas en actividades seleccionadas. Esto evidentemente es el camino que recomendaría para su política industrial endógena. Pero, el mecanismo principal sería el de canalizar créditos preferenciales a las actividades seleccionadas, aunque admite que un problema que pudiera resurgir es el de la búsqueda improductiva de rentas, que, según el autor, sufría la economía durante el período de la sustitución de importaciones pero, también, durante la liberalización. Finalmente, el problema del déficit en la cuenta corriente sería abordado mediante una reconsideración de la liberalización de las importaciones en aquellos sectores más afectados. Si esto implica una renegociación del TLC, no lo dice el autor. En todo caso conviene señalar, junto con Dussel, que "la necesidad de financiar el déficit de cuenta corriente ha sido una condición estructural de la economía mexicana desde el decenio de los cuarenta", aunque hace la aclaración de que se agudizó con la liberalización, sobre todo en el sector manufacturero. Todas estas medidas, nos dice Dussel, "no tienen que vincularse necesariamente a una nueva forma de estatismo", aunque no elabora más sobre este tema vital.

Siguiendo con la síntesis de Ros, el autor reafirma que no había señales claras de una mejora en la tasa de crecimiento tendencial de la productividad de la economía en su totalidad, aunque en algunas ramas del sector manufacturero se notaba una tendencia alentadora en el crecimiento de la productividad. Al respecto, nos dice que si bien es cierto que la apreciación real y la liberalización del comercio contribuyeron a la aceleración del crecimiento de la productividad en las manufacturas, en el contexto de la deterioro de la competitividad externa para los productos manufactureros mexicanos y el crecimiento lento general de la economía, esta aceleración condujo a una participación relativa menor del trabajo del sector manufacturero con respecto al empleo total. El resultado final fue un aumento en el desempleo general más que una mejora en el nivel de la productividad de la economía. Dussel apunta que, pese a la recuperación relativa del sector manufacturero, no fue capaz "de generar empleo según las necesidades de la población mexicana durante 1988-92 e incluso ha expulsado fuerza de trabajo en términos absolutos en el lapso 1993-1994". Es preciso observar que el sector manufacturero, con tasas de participación del trabajo en el total del empleo de la economía mexicana alrededor de 11-12%, nunca ha sido una solución adecuada al problema del desempleo y el subempleo.

En cuanto al papel del sector manufacturero coreano en la creación del empleo, Kim, citando a un informe del **Korean Foreign Trade Association** (KFTA, 1990), afirma que el empleo directo e indirecto generado por las exportaciones manufactureras en 1985 alcanzó aproximadamente el 38% del empleo manufacturero total. Por otra parte, nos dice que el empleo total generado por la totalidad de las exportaciones llegó a ser el 16% del empleo del país. Pero, más aún, Kim (1994, cuadro 10.6) anota que en tanto que el crecimiento anual del empleo total promedió 3.2% de 1965 a 1990, la media del sector manufacturero era de 7.6%.

Luego, Ros (1994) hace una síntesis bastante clara de su visión de la política proteccionista instrumentada por México. Señala que el sector manufacturero -en especial los sectores de bienes intermedios pesados, así como de bienes de consumo duraderos y de capital- recibía beneficios de tres mecanismos principales de transferencias de recursos, los cuales son: precios altos de los productos industriales originados en la protección doméstica; costos más bajos de sus insumos como resultado de los precios subsidiados de los energéticos así como los impuestos a la exportación y licencias aplicados a ciertas materias primas agrícolas y minerales; y, precios bajos de los bienes de capital importados a consecuencia de la tasa de cambio sobrevaluada así como de las elevadas exenciones arancelarias, lo cual facilitaba el financiamiento de las inversiones industriales. El autor hace ver que de los tres mecanismos los precios altos de los productos en comparación con los precios internacionales eran importantes en sólo unos cuantos sectores, lo cual si comparamos la protección nominal implícita de México en los 60 y 70 con la de Brasil, Chile, Argentina y, por ejemplo, Paquistán, es cierto, pero, en el contexto de México nos parece una afirmación tendiente a disminuir la importancia de las distorsiones causadas por la protección. La influencia de los otros dos mecanismos era cambiante a través del tiempo. Según Ros, aunque las transferencias de recursos de la agricultura aumentaron a partir de mediados de los 60, ya para fines de los 70 eran nulas. Pero, los subsidios provenientes de los bajos precios de los energéticos, por un lado, y la tasa de cambio baja (sobrevaluada) jugaban un papel crecientemente importante durante los 70. Precisa decir al respecto de las transferencias de la agricultura que Ros se basa en una estimación de la tasa efectiva de protección del sector para 1980 (18.5%, ver Ten Kate y de Mateo, 1989) para llegar a la conclusión de que no había ya una transferencia negativa de recursos. Sin embargo, la tasa efectiva que citó es una estimación 'no neta'; se debe estimar una tasa de protección efectiva neta para constatar la existencia o no de una transferencia.

En todo caso, estamos de acuerdo con Ros cuando hizo su análisis que la transición inicial hacia un régimen de comercio liberalizado se había realizado sin graves dificultades. El autor dió dos razones. Primero, el éxito que tuvo México con su política de sustitución de importaciones, en el sentido de que efectivamente modificó su estructura de ventajas comparativas a favor del sector manufacturero y las industrias inicialmente infantiles. Sin negar este éxito parcial, sin embargo, de nuevo el autor no habla de los costos elevados para la economía y la sociedad mexicana. Segundo, y muy importante (ver Dornbusch y Helmer, 1988), la crisis de la deuda y el deterioro en los términos de intercambio de los 80 obligaron (aunque con una demora

desastrosa inicial) a que las autoridades mexicanas devaluaran repetidamente el peso, lo cual proporcionó una protección cambiaria sin precedentes. Esta medida facilitaba el ajuste de las empresas industriales a una economía más abierta. Sin embargo, a la hora de escribir este artículo, Ros pensaba que el proceso de la liberalización había llegado demasiado lejos. Argumenta que México abandonaba instrumentos de su política comercial e industrial que habían tenido éxito y que, con el tipo de liberalización que se estaba emprendiendo, el país corría el riesgo de congelar su estructura nueva de ventajas comparativas o cambiarla con demasiada lentitud. De esta manera, según el autor, el país se podría atascar en las tareas no calificadas mal pagadas de los procesos de producción de industrias intensivas en capital. Por otro lado, atinadamente advierte que, con la apreciación progresiva de la tasa de cambio real, los costos macroeconómicos de la liberalización podrían ser adversos en el futuro, a menos de que la entrada de capitales pudiera financiar un déficit creciente en cuenta corriente. Esta afirmación hace ver cuán importante es mantener el peso real ligeramente subvaluado en un proceso rápido de apertura y orientación generalizada hacia afuera. Ros finaliza su exposición con una posibilidad que nulificaría su advertencia de que el proceso de apertura había progresado demasiado lejos ya para 1989 y es una manera de enfrentar los problemas señalados. Sería la de liberalizar más con un acuerdo de libre comercio. El éxito de esta nueva estrategia dependería de una entrada de capital suficiente de tal modo que se pudiera reiniciar el crecimiento económico rápido sin que lo limitara un déficit insostenible en la cuenta corriente. Pero, concluye Ros (1995) que la tasa de ahorro externa que la economía puede absorber sin generar niveles insostenibles de endeudamiento con respecto al producto o a las exportaciones, depende de la tasa de crecimiento de la economía. Esta tasa, a su vez, en parte depende de un nivel dado del ahorro externo. En su artículo, el autor hace ver que en los 80, el crecimiento potencial de la economía se había reducido en comparación con los niveles históricos. Si esta situación continuara, esto implicaría que se reduciría también el déficit máximo de la cuenta corriente que la economía podría sostener permanentemente. Las diferencias con Corea del Sur al principio de los años 60 no eran desfavorables a México. A título de ejemplo, se pueden poner algunas cifras. En 1960, en Corea la inversión bruta con respecto al PIB era aproximadamente de 11% (Kim, 1994). La mayor parte de la inversión fue financiada por transferencias extranjeras netas unilaterales. El ahorro doméstico bruto en 1960 en Corea alcanzó sólo un 0.8% de su PIB. Ya para 1965, la inversión bruta/PIB había subido a 15% en tanto que el ahorro doméstico bruto/PIB era de 7.4%. El promedio para México del periodo 1961-70 era de 18.7% (Ros, 1994). Pero, a cambio de estas diferencias desfavorables para Corea, este país aun en 1960 gozaba de un nivel medio de la educación de la fuerza de trabajo que era relativamente alto en comparación con otros países en desarrollo con un ingreso per cápita semejante.

Ya para 1989, sin embargo, Corea había alcanzado una tasa de inversión bruta con respecto al PIB de 34.5%; la de México, aunque de ninguna manera despreciable, era de 21.4% (Ros, 1995). Pero, en tanto que la tasa de ahorro doméstico bruto era de 36% en Corea en 1989 y el país estaba exportando capitales (1.9% del PIB),

México tenía una tasa de ahorro doméstico de 18.8% y un déficit en cuenta corriente de 2.6% del PIB (el porcentaje del ahorro externo recibido). Por otro lado, desde luego, se había ensanchado la brecha educativa significativamente.

Pese a que la exportación coreana de bienes y servicios no factoriales era sólo un 3% del PIB en tanto que la importación por el mismo concepto alcanzó casi un 13% del PIB, la cuenta corriente en la primera mitad de los 60 era ligeramente superavitaria, gracias a las transferencias unilaterales que mencionamos. Es más, en 1960 Corea no sufría de ningún endeudamiento externo y aun en 1965 sólo era de 209 millones de dólares.

Igual como México en los 60, Corea del Sur estaba lejos de tener una política comercial y cambiaria liberal. A principios de los 60, Corea mantenía un sistema complejo de tasas de cambio múltiples con el objetivo de contrarrestar los desincentivos causados por su régimen comercial restrictivo y la escasez de divisas (México, una tasa única sobrevaluada). Las importaciones, por otra parte, estaban fuertemente controladas tanto por vía de aranceles altos (hasta 100%) y por una gama de barreras no arancelarias, incluyendo licencias. Kim (1994) estima que el promedio no ponderado de las tasas arancelarias más un equivalente arancelario debido al cobro del impuesto sobre usos comerciales de las divisas duras menos un equivalente por las exenciones arancelarias diversas era del 46% en 1960.

Durante las reformas estratégicas instituidas durante el período transicional de 1961-65, el gobierno, que se caracterizaba por ser de naturaleza autoritaria, empezó un viraje fundamental. De un modelo de industrialización orientado hacia adentro con estabilización, se cambió a otro orientado a las exportaciones con el objetivo de intensificar el ritmo de industrialización. Ya que el país esencialmente había terminado la etapa inicial de sustitución de importaciones de los bienes de consumo no duraderos y los bienes intermedios usados en su producción, la disyuntiva que se presentó era la de seguir fomentando o no la sustitución de importaciones en los productos industriales pesados y las sustancias químicas. El problema como lo visualizaron las autoridades coreanas consistió en que su mercado interno era demasiado pequeño y los costos del capital requerido demasiado elevados, por un lado. Por otro lado, sabían que la dotación nacional de los recursos naturales usados en la producción de estos bienes industriales no era adecuada. Adicionalmente, se iba a agudizar el problema de la disponibilidad de divisas extranjeras, ya que se vislumbraba la terminación de la transferencia unilateral de fondos de los Estados Unidos. Finalmente, señala Kim que la existencia de una fuerza de trabajo de bajo salario medio pero con un nivel de educación alto resultó en que Corea tenía una ventaja comparativa para la exportación de bienes intensivos en mano de obra a principios de los 60. Sin embargo, simultáneamente con ciertas medidas positivas para acelerar las exportaciones, a fin de contrarrestar el desincentivo originado en una tasa de cambio sobrevaluada, el gobierno intensificó sus controles contra las importaciones, básicamente con restricciones cuantitativas. En realidad, el período transicional todavía se caracteriza por medidas **ad hoc** para enfrentar el problema de la escasez de divisas.

Sin embargo, en 1964-5 se realizaron cambios importantes en el régimen cambiario. Primero, se abandonó el régimen de tasas de cambio múltiples. La

devaluación de mayo, 1964 fue el punto clave en la transición a una política de industrialización con base en las exportaciones, sin que tuviera que lidiarse con la carga de una deuda externa fuerte como México en 1982. Después de 1964, el gobierno coreano permitía que la tasa de cambio se modificara como resultado de las fuerzas del mercado o la ajustaba periódicamente. Esta política determinó la estabilidad relativa de la tasa de cambio ajustada por la paridad del poder adquisitivo y fue un elemento esencial para el crecimiento continuo de las exportaciones coreanas después de 1965, según Kim. Pero, las medidas cambiarias fueron acompañadas por una nueva promoción explícita de las exportaciones, con respecto a la cual se pueden mencionar: (1) créditos preferenciales para las exportaciones; (2) exenciones arancelarias sobre la importación de materias primas usadas para la producción de exportables. (3) exenciones de impuestos domésticos indirectos sobre insumos intermedios usados para la producción de exportables y sobre la venta de exportables; (4) reducciones de los impuestos directos sobre el ingreso originado en las exportaciones (abolidas en 1973); (5) un sistema que vincula la actividad de importar al desempeño de las exportaciones; (6) la depreciación acelerada para los activos fijos de las industrias exportadoras mayores. Nos dice Kim que después de la reforma de 1965 de las tasas de interés, el crédito preferencial a tasas más bajas aplicadas a las exportaciones se hizo un incentivo importante para los exportadores. La mayor parte de las medidas incentivadoras sirvió para asegurar que los exportadores pudieran comprar los bienes intermedios usados en los productos exportables a precios de mercado mundiales. En este sentido, como habíamos comentado antes, contrarrestaron los efectos negativos sobre las exportaciones de la política proteccionista. Adicionalmente, el gobierno coreano creó una serie de instituciones promocionales de las exportaciones, incluyendo un sistema de monitoreo eficaz por parte de una burocracia competente y relativamente aislada de cualquier ingerencia política.

Por el lado de las importaciones, señala Kim que durante 1964-5 el gobierno empezaba a disminuir la incidencia de las restricciones cuantitativas, reemplazando algunas con aranceles y aumentando el número de bienes cuya importación se aprobaba automáticamente (antes sólo se aprobaban automáticamente 1,447 bienes de un total de 30,000 importables). Agrega el autor que una tasa de cambio más realista le permitió al gobierno reducir gradualmente el valor de los subsidios netos por un dólar de exportaciones sin que la reducción afectara el desempeño de éstas. En efecto, se abolió la reducción del impuesto directo sobre el ingreso originado en la exportación en 1973. Los subsidios implícitos asociados a los créditos preferenciales disminuían progresivamente de 1972 en adelante y se eliminaron después de 1982.

Desde 1965 había una liberalización gradual del régimen de importaciones en Corea, aunque con ciertos retrocesos como veremos. Kim señala (1994, cuadro 10.7) que el nivel general de la liberalización subió abruptamente entre 1965 y 1967. Después, no había más progreso en la liberalización y aun había un ligero deterioro correspondiente al inicio del período de la política estratégica de la industrialización pesada y química. Luego, en 1978 el índice de liberalización de nuevo empezó a subir, esta vez de manera gradual, conforme con la política ahora gradualista del gobierno coreano. Este segundo episodio de liberalización de las importaciones

consistía tanto en un relajamiento de las restricciones como en reducciones de los aranceles. Kim agrega que los resultados de un estudio que abarca dos períodos, 1966-70 y 1975-85, muestran que durante los dos las importaciones tendían a crecer. Pero, a diferencia del primer período correspondiente a la liberalización abrupta, cuando había un impacto negativo sobre la producción y el empleo del sector manufacturero, durante el segundo período la liberalización no tenía un impacto significativo en este sentido. Según Kim, la diferenciación de los impactos se debe a que en el segundo período comenzando en 1978 la liberalización era lenta, siguiendo un enfoque de múltiples etapas en que se hacían 'avisos previos'. Basándose en un trabajo exhaustivo de Papageorgiou et al (1990), Kim pronuncia que la experiencia exitosa de Corea parece ser única en el sentido de que la de otros países indicaría que la liberalización drástica tiende a ser más exitosa.

Precisa añadir que el gobierno de Corea no ha impulsado una mayor liberalización cuando la balanza de pagos mostraba signos de crisis. Al respecto, el autor señala que durante los 60 la inflación y los crecientes déficits en cuenta corriente que resultaban de una política expansionista impedían la continuación de la política de liberalización. Pero, cuando el país logró estabilizar mejor los precios en los 80, se hizo más fácil mantener una tasa de cambio más realista, la que es un determinante importante de la balanza externa.

Efectivamente, como nos dice Kim, las tasas de protección nominales y efectivas para Corea eran relativamente bajas en comparación con las de la mayoría de otros países en desarrollo. Sin embargo, parece que las tasas nominales para la economía coreana en su totalidad no eran significativamente diferentes de las de México. Pero, a diferencia de México, se le daba una protección efectiva muy elevada al sector agrícola coreano y, además, esta protección era progresivamente mayor (19%, 77% y 159% en 1968, 1978 y 1988 respectivamente). Por otro lado, el promedio de la protección efectiva del sector manufacturero coreano agregado era de -1%, 5% y 1% en los mismos años (Kim, cuadro 10.8), aunque la dispersión entre los sectores era elevada, con valores negativos fuertes hasta valores positivos altos. Probablemente, había una transferencia neta de recursos hacia la agricultura. Dentro de las manufacturas, la protección nominal y efectiva otorgada a los bienes de consumo duraderos, la maquinaria y el equipo de transporte en general era la más alta, aunque esta estructura de la discriminación industrial disminuía para 1988. En México, las tasas de protección efectiva del sector manufacturero, aunque en descenso de 1960 a 1980, seguían siendo relativamente altas en comparación con Corea (47%, 37% y 33% para 1960, 1970 y 1980).

Por otro lado, junto con las tasas de protección efectiva medias bajas para el sector manufacturero coreano en 1968 y 1978, las tasas de subsidio efectivo para el mismo sector agregado durante estos años eran relativamente altas (12% y 23%). Esto, de acuerdo con Kim, de nuevo indicaría que los incentivos a favor de las exportaciones coreanas eran mucho mayores en general que los que favorecían la sustitución de importaciones.

A partir de 1979-80 Kim señala un cambio de dirección en la política económica. Del crecimiento con inflación se hacía hincapié en el crecimiento con la estabilidad de los precios. Adicionalmente, el sistema de incentivos (las reducciones de impuestos y

el apoyo financiero) se redirigía más neutralmente hacia actividades generales, independientemente de industrias específicas. Estos apoyos se canalizaron a actividades tales como la investigación y desarrollo y la mayor calificación técnica de la mano de obra en general. En pocas palabras, Kim afirma que el gobierno coreano empezaba a reducir su papel en la selección y planificación industrial. Por otro lado, realizaba reformas para estimular una mayor competencia entre las empresas en el mercado doméstico por vía de leyes antitrust (1981) y en 1986 promulgó una ley de desarrollo industrial más neutral. Finalmente, el gobierno promovía activamente la liberalización comercial durante esta década.

Los reformas, desde luego, tuvieron un impacto favorable en el dinamismo de las exportaciones. A su vez, Kim nos señala que la composición de las exportaciones cambió sustancialmente. De un 61% de las exportaciones totales en 1965, la participación de los bienes manufactureros había alcanzado el 94% en 1990, con la disminución concomitante de los productos primarios del 39% a 6% en el mismo período. Más aún, la importancia de las exportaciones de la maquinaria y el equipo de transporte dentro de la categoría de las exportaciones de manufacturas aumentaba continuamente, de 3.1% en 1965 a 40% en 1990.

Kim (1994, cuadro 10.3) muestra que la producción de manufacturas subió de 33% de la producción doméstica total en 1963 a 57% en 1975 y 63% en 1985. Por otra parte, las exportaciones de bienes manufactureros con respecto al total de la producción manufacturera aumentaron de sólo 4% en 1963 a 24% en 1975 y a 31% para 1985. Por lo que se refiere a sectores específicos de la industria manufacturera, los datos de Kim señalan que la participación de los alimentos procesados y textiles dentro de la producción manufacturera total disminuía constantemente entre 1963 y 1985, en tanto que los bienes intermedios y la maquinaria cobraban mucho más importancia relativa. La participación de los bienes de consumo terminados también había bajado para 1985. La razón exportaciones de manufactureras/producción de manufactureras muestra una alza entre 1963 y 1985 para todos los sectores, con la excepción de la de alimentos procesados.

El éxito en las exportaciones de Corea se manifiesta en el manejo de su deuda externa. El Banco Mundial (1993) señala que en 1984 la deuda externa de Corea llegó a ser la cuarta más elevada en el mundo. En 1985, alcanzó más que el 50% de su PNB, pero el crecimiento rápido de sus exportaciones y su alta relación exportaciones/PNB no sólo evitaron que el gobierno coreano tuviera que renegociar su deuda sino que incluso pudo reducirla mediante pagos anticipados a los plazos de vencimiento. Ya para 1990, continúa el BM, la relación deuda/PNB había bajado al 14%. El estudio presenta la situación contrastante de México el que, como bien se sabe, enfrentó problemas serios con sus acreedores en 1982, pese a que este país tenía una relación deuda externa/PNB mucho más baja que la de Corea en 1984, pero, por otro lado, una relación deuda/exportaciones mucho más alta.

De las conclusiones generales del trabajo de Kim, retomamos algunas de las más relevantes. Primero, Corea ha seguido una política de industrialización consistentemente orientada a las exportaciones desde el cambio en la política industrial a principios de los años 60. Durante los 70, esta política se debilitaba con la promoción de las HCI, pero no se daba marcha atrás en la orientación a las

exportaciones. Segundo, la liberalización comercial coreana se ha realizado mediante un enfoque gradualista desde 1978; el experimento con la liberalización abrupta de una sola etapa duró poco a fines de los 60. Al respecto de la velocidad de la liberalización, ésta se ha influido por la situación de la balanza en cuenta corriente. Tercero, el gobierno coreano tradicionalmente ha ejercido un liderazgo fuerte en la toma de decisiones del sector privado, pero infrecuentemente se ha constituido en empresario. Ha gozado de una burocracia competente, relativamente no corrupta y aislada de la interferencia política de grupos de interés, y capaz de implementar las políticas trazadas así como retirar los apoyos a las empresas que no cumplían con los compromisos de desempeño. Cuarto, en Corea el énfasis tradicional en la educación ha resultado en un nivel relativamente alto de educación general. El país no ha sufrido de una escasez seria de mano de obra calificada, al menos hasta fechas recientes. Quinto, señala el autor que la estrategia coreana de industrialización orientada hacia las exportaciones no conducía invariablemente a mejoras en la balanza de pagos hasta que el país logró la estabilidad macroeconómica, particularmente en lo referente a la inflación. Sexto, una concentración industrial y, por lo tanto, la concentración indeseable del poder económico de grandes grupos de negocios -los llamados **jaebols**- acompañaron la industrialización orientada a la exportación, aunque estos grupos tenían un papel importante en el crecimiento de las exportaciones y en la diversificación de las industrias domésticas hacia las intensivas en capital y tecnología. Finalmente, Kim afirma, de nuevo, que Corea ha sufrido una desaceleración gradual de su tasa de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF), sobre todo desde los años 70. Termina diciendo que los datos coreanos no apoyan necesariamente la hipótesis de que la liberalización de las importaciones y la expansión de las exportaciones conducen a un crecimiento mayor de la PTF que el que se puede obtener mediante la expansión de la producción para las ventas domésticas o la sustitución de importaciones.

Por la importancia que las economías de alto desempeño económico del Este de Asia han tenido como faro de desarrollo para los países en desarrollo en otras regiones del mundo -en particular para nosotros, el caso de México-, decidimos intentar realizar una síntesis de los aspectos más importantes de su política económica y social, usando como base un trabajo exhaustivo del Banco Mundial (**World Bank**, 1993). Los países que esta institución incluye en su estudio son: Japón, los cuatro llamados tigres (Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwan) y las nuevas economías en proceso de industrialización (Indonesia, Malasia, Tailandia), con algunas referencias a China. El objetivo del trabajo del Banco Mundial es el de señalar los elementos fundamentales presentes en estas economías para su desarrollo exitoso y contrastarlos con las políticas seguidas por muchas otras economías en desarrollo, a veces en términos generales y a veces comparando con países específicos. Primero, el Banco Mundial señala que las ocho economías de alto desempeño de Asia (EADA) ponían énfasis en lo que se llaman los 'fundamentos' de su política. El cumplir con estos fundamentos, por un lado, y algunas de sus intervenciones directas, por otro, esencialmente determinaron que estas economías pudieron llevar a cabo con relativa eficiencia las tres funciones estratégicas del

desarrollo económico: la acumulación de recursos, su asignación eficiente y mejoras sostenidas en la productividad.

A. Los Fundamentos:

A1. Inflación Baja y Tasas de Cambio Competitivas:

La estabilidad macroeconómica, incluyendo tasas bajas de inflación, eran precondiciones necesarias para el crecimiento rápido en las ocho EADA. El elemento clave para lograr el resultado de tasas de inflación bajas era, a su vez, el manejo conservador de la política fiscal. Las EADA, en general, limitaron sus déficits fiscales a niveles que pudieran financiar prudentemente, sin incrementar las presiones inflacionarias. Ya que la inflación en estas economías era moderada y predecible, las tasas reales de interés resultaron más estables que en otras economías en desarrollo. Adicionalmente, su estabilidad macroeconómica -nos dicen los autores del estudio- alentaba la realización de planes de largo plazo y la inversión privada y, debido a su impacto sobre las tasas reales de interés, también ayudaba a aumentar el ahorro financiero. Si bien es cierto que Indonesia, Corea y Malasia contraían una deuda exterior considerable, su relación deuda/exportaciones era más baja que en otros países en desarrollo. Por lo tanto, sus acreedores nunca perdieron la fe en su habilidad de pagar.

En consecuencia, no se vieron forzados a enfrentarse a una crisis de la deuda de grandes proporciones. Por otro lado, sus préstamos internacionales se usaban para el desarrollo y no para el consumo.

Efectivamente, el éxito que han tenido las EADA en su modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones se fincó en tasas de cambio competitivas, las que resultaron de una combinación de las políticas fiscal y monetaria prudentes y un manejo flexible de las tasas de cambio nominales. El objetivo fue el de mantener los movimientos de la tasa de cambio alineados con la estructura cambiante de la protección comercial y los diferenciales inflacionarios de los socios comerciales. Conviene agregar que las EADA evitaban implementar estrategias de estabilización macroeconómica que ponían énfasis en el papel de la tasa de cambio para romper las expectativas inflacionarias. En estas economías, los ajustes en las tasas de cambio tenían un soporte en la reducción de los gastos fiscales. Ya que manejaban más hábilmente sus contracciones fiscales para mantener niveles viables del déficit, les resultaba más fácil responder adecuadamente a los choques externos, a diferencia de muchos otros países subdesarrollados.

A2. El Capital Humano:

Una base amplia de capital humano era crucial para el crecimiento rápido de las EADA. De hecho, su ventaja inicial respecto a otras economías en desarrollo se ha ampliado. La educación al nivel de la primaria y la secundaria se orienta fuertemente a los conocimientos académicos básicos, en tanto que el financiamiento público relativamente limitado de la educación pos-secundaria tiende a enfocarse hacia la destreza técnica. En efecto, el entrenamiento subsidiado dentro de las empresas permitía acelerar la asimilación tecnológica. El resultado consiste en una amplia base de capital humano técnicamente orientada hacia las necesidades de un desarrollo económico rápido, lo cual ha contribuido a la obtención de una distribución del ingreso más equitativa.

A3. La Creación de Instituciones Financieras Efectivas y Seguras:

En general, las economías de alto desempeño de Asia (EADA) cumplían con dos funciones básicas de la política financiera: (a) alentar los ahorros financieros y, (b) canalizar los ahorros a actividades con un alto rendimiento social. Al evitar niveles desestabilizadores de inflación, las EADA evitaban, a su vez, la volatilidad de las tasas reales de interés aplicadas a los depósitos y aseguraban que estas tasas en general eran positivas, a diferencia de muchos otros países en desarrollo, incluso México. Tener tasas reales de interés positivas constituye el factor más importante para alentar el ahorro financiero. Por otro lado, los gobiernos de las EADA estimulaban los ahorros con el fomento de sistemas bancarios estables y seguros. Para este fin, limitaban la competencia al restringir la entrada de nuevos bancos domésticos, de bancos extranjeros, así como la operación de instituciones financieras no bancarias. La regulación de las instituciones financieras incluía el establecer controles sobre los préstamos especulativos. Pero, la innovación y eficiencia de las instituciones financieras sufrieron con las limitaciones puestas a la competencia. Por lo tanto, en su etapa reciente de crecimiento, las EADA gradualmente han abierto sus instituciones a más competencia doméstica y extranjera. Para atraer a los ahorradores pequeños y rurales, en Japón, Corea, Malasia, Singapur y Taiwan se establecieron sistemas de ahorros postales.

A4. La Creación de un Entorno Amigable a la Iniciativa Privada:

El primer paso consistía en crear una élite tecnocrática competente, honesta y relativamente bien pagada que estaba insulada hasta cierto punto de la presión política de grupos de interés (i.e., en Japón, Corea, Singapur y Taiwan). Segundo, las EADA forjaban una estructura legal y regulatoria generalmente favorable a la inversión privada. Al respecto, estas economías realizaban un buen trabajo para la creación de infraestructura complementaria. Adicionalmente, sus políticas impositivas eran favorables a la inversión; por ejemplo, normalmente sus aranceles sobre la importación de los bienes de capital eran bajos. Por otro lado, como veremos más adelante, la represión financiera respecto a los préstamos también estimulaba la inversión. Finalmente, las EADA crearon instituciones para mejorar la comunicación con el sector privado. Hong Kong, Japón, Corea, Malasia y Singapur desarrollaron consejos de deliberación (formados por oficiales del gobierno, líderes sindicales, académicos y periodistas) cuyos logros incluyeron, entre otros, un compromiso a favor del crecimiento compartido y la reducción de la búsqueda improductiva de rentas (p. ej., la corrupción). El éxito con los consejos, sin embargo, era más limitada en Indonesia y Tailandia.

A5. Límites al Sesgo Contra la Agricultura:

En el análisis específico de Corea del Sur, vimos que la tasa de protección efectiva de su agricultura era muy elevada en comparación con el promedio del sector manufacturero, a diferencia de muchos países en desarrollo donde existía o aún existe un sesgo sistemático en contra del sector agrícola. El sesgo relativamente reducido en las EADA, junto con el sistema educativo, ha determinado que los diferenciales del ingreso rural-urbano eran más pequeños en estas economías que en la mayor parte de las economías subdesarrolladas.

B. La Asignación Eficiente de los Recursos y Cambios en la Productividad:

En general, las distorsiones de los precios relativos eran más pequeñas en las EADA que en otras economías en desarrollo. Las EADA se caracterizaban por tener mercados de trabajo más flexibles y mercados de capital con tasas reales de interés positivas, como habíamos visto. El Banco Mundial considera que los precios relativos reflejaban mejor la escasez relativa de los dos factores. Por lo tanto, estima que los recursos generalmente se destinaban a la producción intensiva en trabajo en las etapas iniciales del desarrollo en las EADA y sólo posteriormente a sectores intensivos en capital y conocimientos cuando el capital físico y humano se iba adecuando .

B1. Mercados de Trabajo Flexibles:

En efecto, por lo que se refiere al mercado de trabajo, en lugar de basarse en salarios mínimos legislados, los gobiernos de las EADA ponían más énfasis en la creación de empleos. El resultado -nos dice el BM- ha sido que primero los niveles de empleo han aumentado, seguido por alzas en los salarios, impulsadas por las fuerzas del mercado y los aumentos en la productividad. El BM también señala que los precios domésticos de los bienes comerciables en las EADA se acercaban más a los precios internacionales que los precios domésticos de otras economías en desarrollo, gracias a que mantenían tasas de cambio reales competitivas y, normalmente, niveles de protección moderados. Pero, adicionalmente, agrega el estudio que la proporción elevada de las exportaciones en el producto total de las EADA, las importaciones libres de aranceles para las empresas exportadoras y la competencia doméstica intensa entre empresas también ayudaban a que muchos de sus sectores manufactureros operaban en torno a los precios internacionales. Esto contrasta -nos dice el BM- con los países de la América Latina y el Sur de Asia, entre otros, donde el modelo seguido era el de la sustitución de importaciones.

B2. Intervención en los Mercados:

Todas las EADA han intervenido directamente en mercados diversos con el objetivo de acelerar el crecimiento, especialmente en las economías del Noreste de Asia (Japón, Corea, Taiwan). Si bien es cierto que las distorsiones de los precios relativos en las EADA no eran excesivas, desde luego, generan costos. Hay costos fiscales directos de los subsidios, ingresos fiscales no recibidos por reducciones y devoluciones de impuestos, y/o un impuesto implícito cobrado a las empresas y familias debido a la estructura de la protección y los controles sobre las tasas de interés. Pero, los subsidios explícitos se mantenían dentro de límites controlables fiscalmente. Los controles sobre las tasas de interés generalmente tenían como punto de referencia las tasas internacionales. Lo más importante, efectivamente, ha sido el énfasis que ponía cada una de las EADA -según el BM- en la estabilidad macroeconómica. Si las intervenciones amenazaban seriamente esa estabilidad, se modificaban o aun se abandonaban. Al respecto, los autores del estudio ponen el ejemplo de la política industrial coreana dirigida a las industrias pesada y química y la industrialización pesada en Malasia, en contraste con muchas otras economías en desarrollo en que no había consistencia entre el intervencionismo del Estado y la estabilidad macroeconómica.

En la obra del BM, se analizan tres tipos de intervención: (1) El crédito dirigido; (2) la promoción de sectores industriales específicos; y, (3) la estrategia del impulso a las exportaciones (**export-push strategy**).

(1) Por lo que concierne a la represión de las tasas de interés y el crédito dirigido, primero se puede afirmar que todas las EADA controlaban las tasas de interés sobre los depósitos y los préstamos durante una buena parte de su crecimiento rápido. Efectivamente, en estas economías la represión de las tasas de interés era clave en sus programas de créditos dirigidos. Las tasas bajas aplicadas a los préstamos resultaban, nos dice el BM, en una demanda excedente para el crédito. Esto, a su vez, les permitía a los gobiernos de las EADA controlar el acceso al crédito mediante su racionamiento. Aunque todas las EADA, con la excepción de Hong Kong, facilitaban el acceso al crédito, se fijaban criterios de desempeño estrictos, frecuentemente con base en el éxito en las exportaciones. Por otro lado, el subsidio implícito de los programas del crédito dirigido en las EADA en general era pequeño en comparación con programas semejantes en otras economías subdesarrolladas.

Existe evidencia de que los gobiernos de Japón, Corea y Taiwan asignaban los créditos a actividades con un rendimiento social elevado y un potencial de derrames tecnológicos importantes, especialmente al sector exportador. En la medida en que esto es cierto, el BM juzga que en estos países la represión financiera ligera y la asignación dirigida del financiamiento pudo haber generado beneficios. Agrega el estudio que la evidencia microeconómica apoya la hipótesis de que el acceso al crédito del gobierno incrementaba la inversión en estas economías. Pero, el monitoreo de los proyectos era responsable. Por ejemplo, en Japón los dirigentes bancarios públicos escogían proyectos con base en evaluaciones del crédito económicamente rigurosas, entre los solicitantes que cabían dentro de las metas sectoriales fijadas por el gobierno. En Corea, fueron criterios de mercado que guiaban la selección de los recipientes del crédito, tales como las exportaciones y la redituabilidad. Conviene agregar que fuera de Japón, Corea y Taiwan, los programas del crédito dirigido en las otras EADA generalmente han adolecido de la falta de criterios adecuados para la asignación de los recursos financieros públicos y de un monitoreo eficiente. El resultado es que sus programas frecuentemente no han sido exitosos según el BM. Por ejemplo, Indonesia tenía un sistema financiero fuertemente reprimido hasta comienzos de los 80, similar a los de muchos países en desarrollo. Sus programas de crédito muy subsidiados a menudo se destinaban al fracaso en términos económicos. El BM considera que en muchas otras economías en desarrollo los programas del crédito dirigido eran catástrofes. A menudo, las decisiones de la asignación del crédito tuvieron por motivación consideraciones políticas y no económicas. Ya que se obtienen rentas considerables del crédito subsidiado, existe un incentivo fuerte hacia la corrupción. En estas últimas economías, en vista de que los créditos escasos frecuentemente se asignaban a empresas estatales u otras políticamente poderosas, el monitoreo en general tendía a ser débil, lo que resultaba en un alto porcentaje de pérdidas sobre los préstamos, a diferencia de los países del Noreste de Asia donde el cumplimiento era elevado. Es más, en las EADA generalmente el crédito dirigido tuvo por destino al sector privado, aunque Indonesia, Malasia y Singapur han instrumentado programas de crédito destinados a empresas del estado. Sin embargo, en estos últimos tres casos, el estudio del BM señala que las proporciones del crédito total dirigidas a las empresas estatales no eran persistentemente altas. Aparentemente, el desempeño financiero de estas empresas era en general mejor que

en otras economías subdesarrolladas fuera del Este de Asia y los subsidios implícitos en sus tasas de interés no eran tan grandes (excepto en el caso de Indonesia). El BM agrega que Corea tenía una excepción importante en el caso de su empresa estatal siderúrgica, la cual recibía préstamos gubernamentales cuantiosos y, no obstante, se considera un éxito.

Cabe mencionar el caso de México, donde el banco de desarrollo - según el Banco Mundial- destinaba aproximadamente el 75% de sus préstamos industriales a cuatro empresas paraestatales. Agrega el estudio del BM que estas empresas públicas frecuentemente no tenían ni un buen desempeño económico ni financiero.

En síntesis, el BM considera que el crédito dirigido ha funcionado en ciertas situaciones, pero que estos programas conllevan un alto riesgo si las precondiciones institucionales no se dan, por ejemplo, las burocracias competentes e insuladas políticamente así como los bancos eficaces para seleccionar y monitorear los proyectos como en Japón, Corea y Taiwan. Efectivamente en estos países, el estudio concluye que el crédito dirigido, sobre todo a los exportadores, puede haber sido un factor positivo para acelerar su crecimiento. Habiendo dicho esto, el BM califica su conclusión por lo que se refiere a su aplicabilidad al mundo actual. Opina que las políticas financieras utilizadas por las EADA durante los 60 y hasta comienzos de los 80 correspondían a un mundo en que aún era posible cerrar los mercados de capital domésticos. Ahora, los mercados financieros de las economías en desarrollo están más integrados con el mercado de capitales global, con la consecuencia de que resulta más difícil restringir las fugas de capital y la entrada del capital especulativo. Hay, desde luego, un lado positivo de esta mayor integración. Existe un acceso al capital menos caro. Pero, también resulta más difícil reprimir las tasas de interés domésticas por debajo de las tasas internacionales sin provocar las fugas de capital. En vista de estos cambios internacionales, El BM considera que la mayor apertura de los mercados de capital en los países en desarrollo y la intensificación de la competencia en los mercados de capital internacionales indicarían que la represión financiera y los créditos dirigidos podrían ser opciones menos viables para los países subdesarrollados. No sorprende que el Japón haya empezado su desregulación desde los años 70. Las otras EADA empezaron en los 80, donde las tasas de interés paulatinamente se han desregulado, el crédito dirigido se ha reducido y las restricciones a nuevas instituciones financieras, incluyendo las extranjeras, se están relajando, aunque muy lentamente, excepto en Indonesia.

(2) La promoción de sectores industriales específicos: Las políticas industriales, mismas que casi siempre usan los instrumentos de la política comercial proteccionista, tienen su motivación en la creencia de que las estructuras industriales se desplazan hacia los sectores modernos, en que aumentan las oportunidades para captar las economías de escala dinámicas resultantes de procesos de aprendizaje. Como bien se sabe, la mayor parte de los gobiernos del Este de Asia promovió industrias específicamente escogidas. Estas políticas, por ejemplo, la promoción de las industrias pesadas de Japón y Corea, incluían, obvio es decirlo, la protección contra las importaciones competitivas así como subsidios para el capital y otros insumos importados. Sin embargo, el estudio del Banco Mundial llega a la conclusión de que con la definición estrecha de la política industrial, en el sentido de que ésta pretende

lograr un crecimiento más rápido de la productividad global de la economía mediante la alteración de la estructura industrial, en general las políticas industriales no tuvieron éxito. El estudio agrega que inclusive en Japón, Corea, Singapur y Taiwan existe poca evidencia de que sus políticas industriales han afectado la estructura industrial o las tasas de cambio de la productividad. O sea, aparentemente la estructura industrial de estos países ha evolucionado durante los últimos 30 años tal como se esperaría dada la ventaja comparativa con base en la dotación cambiante de los factores. En pocas palabras, el cambio de la productividad no era significativamente mayor en las industrias que gozaban de los beneficios otorgados por las políticas industriales que en las otras industrias no seleccionadas. Es decir, las estructuras industriales de los cuatro países -según el BM- evolucionaron fundamentalmente de una manera consistente con las fuerzas del mercado y con la ventaja comparativa basada en la intensidad relativa de los factores. Los resultados eran básicamente en conformidad con las fuerzas del mercado porque sus gobiernos hacían esfuerzos para asegurar que las empresas en las industrias escogidas fueran redituables e internacionalmente competitivas. El BM opina que el éxito aparente de las políticas industriales de estos cuatro países no depende de su selección de 'ganadores' sino de haber fijado metas de exportación y el criterio del desempeño de las exportaciones para evaluar estas políticas. En efecto, el estudio afirma que el respaldo gubernamental amplio para las exportaciones, no sólo en estos cuatro países sino en todas las EADA, era una manera muy efectiva para estimular la absorción de la tecnología de mejor práctica internacional y, como resultado, aumentar la productividad y el crecimiento del producto.

El hecho es que en promedio las tasas de cambio de la productividad total de los factores (TPTF) en la industria de Japón, Corea y Taiwan eran altas en comparación con los estándares internacionales, nos informa el estudio del BM. En otras palabras, en estos países había un proceso de alcanzar la productividad de los líderes mundiales, lo cual aparentemente confirma lo que esperan los que están en favor de una política industrial. Pero, como se mencionó antes, en general, el crecimiento de la productividad no ha sido mayor en los sectores seleccionados, aunque el Japón puede ser una excepción.

En cuanto a los esfuerzos para promover industrias específicas en Malasia, Indonesia, Tailandia y otros países subdesarrollados, el BM declara que no han tenido éxito cuando faltaban un intercambio adecuado de información y la disciplina de los mercados internacionales. Pone los ejemplos de los programas ambiciosos de la política industrial de Brasil y la India, así como la industria aeronáutica de Indonesia y las industrias pesadas de Malasia. En Malasia, las TPTF para la industria muestran mucha variabilidad durante el período 1973-89. Fueron altas para la maquinaria no eléctrica así como para el papel y los productos de papel. Fue baja para el hierro y acero. Pero, el sector de textiles y ropa, un sector no promovido, se encuentra entre los líderes en las TPTF. El estudio llega a la conclusión de que la promoción de industrias específicas generalmente no resultó exitosa y, por lo tanto, no es prometedora para otros países en desarrollo.

(3) La estrategia del impulso a las exportaciones: La política comercial de todas las EADA (con la excepción de Hong Kong) pasó por una etapa de sustitución de

importaciones con una protección alta y variable y un sesgo fuerte contra las exportaciones. Sin embargo, debido a su necesidad de divisas extranjeras, sus períodos de protección terminaron más pronto que en la mayor parte de las otras economías en desarrollo. Es más, todas las EADA abandonaron las políticas que favorecían fuertemente la producción de bienes sustitutos de importaciones en detrimento de las exportaciones y establecieron un régimen de libre comercio para sus exportadores. O sea, el BM nos dice que en tanto que muchos otros países en desarrollo trataban de conservar sus divisas extranjeras con un control más estricto de las importaciones, las EADA se propusieron obtener divisas adicionales vía el aumento de las exportaciones.

En Japón, Corea y Taiwan existían regímenes mixtos, como dijimos, en gran medida libres para las industrias exportadoras. En estos países, el proceso de la liberalización de las importaciones se frenaba por períodos largos en tanto que se impulsaban fuertemente las exportaciones. Una variedad amplia de medidas se usaban, incluyendo el crédito subsidiado a la exportación, importaciones libres de aranceles para los exportadores y sus proveedores, metas de exportación y diversos incentivos impositivos. La subvaluación de la moneda doméstica en términos reales servía para contrarrestar la protección ofrecida al mercado doméstico. Por otro lado, el estudio del BM hace ver que los exportadores podían pedir cambios en la protección de los sectores importadores cuando ésta interfería con sus exportaciones. Se pone el ejemplo de Taiwan, en que se suspendió la exigencia del contenido local de insumos aplicada a la IED cuando estorbaba las exportaciones. El resultado, en promedio, para Japón, Corea y Taiwan es que los incentivos eran esencialmente neutrales entre las exportaciones y la sustitución de importaciones. Sin embargo, los incentivos para las exportaciones, como vimos, no eran neutrales entre industrias y aun empresas, debido al esfuerzo en estos países de promover industrias exportadoras específicas.

Indonesia, Malasia y Tailandia empezaron sus políticas orientadas a las exportaciones a principios de los 80. Estas economías del Sureste de Asia han dependido menos que las del Noreste de Asia de los incentivos muy específicos. Por otra parte, han implementado la reducción generalizada y gradual de la protección contra las importaciones, acompañada por el crédito a las exportaciones, importaciones libres de aranceles sobre los insumos destinados a las exportaciones y el desarrollo de instituciones de apoyo a los exportadores. Recientemente, estos países han elaborado estrategias para atraer las inversiones extranjeras directas explícitamente hacia las exportaciones.

Malasia ha dado la bienvenida a las inversiones extranjeras, particularmente de Japón, Corea y Taiwan. Taiwan mismo promovía intensamente las exportaciones junto con la IED orientada a las exportaciones desde 1971. Indonesia tiene un historial muy similar al de México. Durante el auge del petróleo y, en general, de los bienes primarios, el papel del Estado en la economía aumentaba constantemente. El gobierno regulaba más estrechamente la inversión privada doméstica y la extranjera. Por otro lado, conforme se apreciaba más y más la tasa de cambio real, la política proteccionista se hacía más restrictiva. El ajuste a los choques externos de 1982-85 consistía en una intensificación de la protección. A partir de 1986, empezó la desregulación, incluyendo la de la inversión doméstica y extranjera, y un viraje hacia

afuera. Ahora, según el BM, el 70% de la IED está orientado a las exportaciones. En Tailandia, la inversión en general, y la extranjera en particular, tendía a favorecer a la sustitución de importaciones en el periodo de 1971-80. Con su reforma y los incentivos a favor de las exportaciones (1980-presente), nos informa el BM que la IED ha tenido un papel destacado en el auge de las exportaciones tailandesas, conforme las empresas de Japón, Corea y Taiwan han exportado procesos manufactureros relativamente intensivos en mano de obra. Cabe señalar, de nuevo, que la mayor parte de la IED colocada en el Este de Asia se ha destinado a la producción de exportables y no como una estrategia orientada al mercado doméstico.

Aun en las etapas cuando las EADA practicaban el proteccionismo con respecto al mercado doméstico, alentaban la búsqueda de la tecnología extranjera y su absorción, mediante las licencias, la importación de bienes de capital y la educación técnica en el extranjero. Si bien es cierto que el Japón, Corea y, en un grado menor, Taiwan ponían obstáculos a la IED, adquirían enérgicamente los conocimientos tecnológicos a través de las licencias y otras formas durante sus períodos de crecimiento rápido. Como vimos, la apertura hacia la IED ha acelerado la adquisición de la tecnología en Hong Kong, Malasia, Singapur y más recientemente, Indonesia y Tailandia. Esta apertura a la adquisición de la tecnología contrasta con las políticas anteriores de otras economías en desarrollo (por ejemplo, la India y Argentina), donde frecuentemente se obstaculizaba la adquisición del conocimiento técnico al restringir la importación de bienes de capital (además de un rechazo al uso de las licencias), con el objetivo de promover industrias domésticas de maquinaria. La meta era comprensible, pero a menudo el resultado era una industria de maquinaria y equipos pesados incapaz de alcanzar niveles internacionales de eficiencia. Sus costos altos inhibían las exportaciones directas e indirectas. Continúa apuntando el estudio del BM que aun cuando se permitía la entrada de la IED en las economías con orientación hacia adentro, se la veía más bien como una fuente de producción doméstica adicional y no como un medio para adquirir la tecnología de mejor práctica internacional. En este sentido, las economías grandes de sustitución de importaciones, como la Argentina, Brasil y México, atraían la IED mediante el imán de mercados domésticos protegidos, a diferencia de la transferencia de tecnología vía la IED para el desarrollo de industrias potencialmente exportadoras, por ejemplo, en Taiwan y aun Corea.

Cabe calificar la idea de la tecnología de mejor práctica. No necesariamente es sinónimo de la tecnología de punta. Es la mejor tecnología, tomando en cuenta la dotación relativa de los factores. En este sentido el estudio del BM señala que la transferencia de bajo costo relativo de la llamada tecnología no propietaria puede resultar conveniente si una economía empieza su esfuerzo de industrialización en los sectores relativamente intensivos en trabajo, donde los diseños de la maquinaria y la tecnología de la producción son relativamente viejos y ampliamente accesibles. Si las exportaciones se basan en la ventaja comparativa, se cumple con estas condiciones. Según el BM, Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwan comenzaron su industrialización rápida precisamente en la producción de bienes manufactureros relativamente intensivos en mano de obra y de comparativamente bajo nivel tecnológico. Por otro lado, los exportadores del Este de Asia se desplazaban hacia los bienes más tecnológicamente sofisticados y relativamente intensivos en trabajo calificado

conforme las alzas rápidas de los salarios de la mano de obra no calificada erosionaban su competitividad en manufacturas intensivas en trabajo de baja calificación. Efectivamente, el dinamismo de la agricultura y las estrategias del impulso a la exportación -nos dice el BM- contribuían a los aumentos rápidos de la demanda del trabajo y, por tanto, al creciente nivel de calificación de esta demanda.

Conviene agregar -de acuerdo con el estudio del BM- que los precios establecidos en el mercado internacional para los productos exportables de las EADA frecuentemente eran menores que sus costos marginales o medios en la primera etapa de su orientación hacia las exportaciones. Pero, las ganancias que las empresas generaron en el mercado doméstico protegido contrarrestaban las pérdidas que sufrieron al principio en los mercados de exportación. Por otro lado, la competencia que enfrentaban en el mercado internacional significaba que no sufrirían de una pérdida en la disciplina de los precios.

Efectivamente, durante los 80 y después, todas las EADA han reducido su protección de las industrias sustitutivas de importaciones. Las estadísticas del BM muestran que en 1985 las tasas de protección nominales de las EADA eran más bajas que cualquier otro conjunto de países en desarrollo excepto las economías del Caribe y los estados petroleros del Medio Oriente, aunque esta fecha es justamente antes de la liberalización significativa en la América Latina. La conclusión, de nuevo, a la que llega el BM es que las EADA favorecían en menor grado la producción orientada a la sustitución de importaciones que la mayor parte de los otros países en vías de desarrollo. No es difícil entender los beneficios que se obtienen al evitar las restricciones sobre las importaciones, sobre todo de bienes intermedios y de capital. Estas restricciones resultan particularmente impactantes para los exportadores, quienes tienden a depender fuertemente de las importaciones de bienes materiales y de capital. Sin embargo, el estudio del BM hace hincapié en que la liberalización de las importaciones, sin que sea acompañada por una política de estabilización y un ajuste adecuado en la tasa de cambio real, puede conducir a un empeoramiento de la cuenta corriente, como sucedió en México antes de la devaluación de diciembre de 1994. Al respecto, cabe enfatizar que las EADA han liberalizado su comercio sin incurrir en déficits serios en sus cuentas corrientes.

Al preguntar cómo las exportaciones manufactureras contribuyeron a los aumentos en la productividad, el BM subraya que, en combinación con el desempeño superior de las EADA para forjar el capital humano y utilizarlo productivamente, el crecimiento rápido de las exportaciones resultante de sus políticas de orientación hacia afuera, creó un ambiente de competitividad mediante el cual estas economías lograron sus altas TPTF, tan altas que iban cerrando la brecha con los líderes mundiales. En otras palabras, el papel de las exportaciones -según el estudio- es vital para que las economías en desarrollo puedan adoptar exitosamente las tecnologías de mejor práctica e interactuar eficientemente con un capital humano altamente calificado, formando un círculo virtuoso. Afirma el BM que este papel de las exportaciones puede ser más importante que el impacto de "factores estáticos tales como las economías de escala y la utilización de la capacidad instalada". El BM cita al trabajo de Pack y Page (1993) donde se presenta evidencia para Corea y Taiwan de que el crecimiento de las

exportaciones está correlacionado con tasas del crecimiento total de la productividad de los factores más altas, al nivel de sectores.

En síntesis, los autores del estudio del BM concluyen que de los tres conjuntos de intervenciones en las economías de alto desempeño del Este de Asia (EADA), la estrategia del impulso a las exportaciones ha resultado la más exitosa. Pero, conviene recalcar que en todas las EADA se difundía ampliamente la credibilidad del compromiso del gobierno con esta estrategia hacia afuera. Incluso los productores en el mercado doméstico protegido sabían que tarde o temprano les tocaría su turno en los mercados de exportación altamente competitivos, donde el criterio del éxito era precisamente el desempeño de las exportaciones. La posición del BM respecto a las economías en desarrollo que están haciendo la transición de regímenes de la sustitución de importaciones altamente protegidos es que éstas recibirían un beneficio al combinar la liberalización de las importaciones con la promoción creíble y activa de las exportaciones, sobre todo en los casos en que el proceso de la liberalización es moderado. Efectivamente, el BM opina que una estrategia del impulso las exportaciones sigue siendo prometedora. Sin embargo, advierte que en el futuro los subsidios a las exportaciones y los programas del crédito dirigido relacionados a las exportaciones, en general no son consistentes con el GATT y, por lo tanto, estas políticas pudieran resultar en represalias por parte de los socios comerciales. Por otro lado, ya se mencionó que la integración creciente de los mercados financieros puede limitar la posibilidad de emplear una política de represión financiera para promover industrias específicas. Entonces, ¿cuáles instrumentos son aún viables para los países de menor desarrollo dentro de un panorama futuro de la necesidad de penetrar los mercados mundiales de exportación y de limitar el uso de los subsidios? El BM afirma que son viables: la creación de un ambiente de libre comercio para los exportadores; servicios financieros y de apoyo general para los pequeños y medianos exportadores; medidas para atraer la IED hacia actividades orientadas a la exportación; y, promoviendo la infraestructura en áreas que alientan las exportaciones. El BM señala que estas medidas han formado parte de la estrategia del impulso a las exportaciones de Malasia, Indonesia y Tailandia. Ahora bien, si todas las economías impulsan sus exportaciones, ¿en cuáles economías existirán los mercados para absorberlas? El BM pone el ejemplo del crecimiento dramático del comercio en Asia, donde las economías orientadas a las exportaciones crean grandes mercados para las importaciones. Señala también la potencialidad del incremento en el comercio dentro de los bloques de libre comercio en otras regiones del mundo en vías de desarrollo, por ejemplo, el Mercosur en la América Latina.

El estudio del BM presenta una serie de lecciones, tanto positivas como negativas, que se pueden sacar de las experiencias de las EADA. Las lecciones positivas son: (1) Mantener la estabilidad en los indicadores macroeconómicos; (2) enfatizar la educación primaria y secundaria; (3) utilizar los bancos para levantar un sistema financiero sano; y, (4) estar abierto a la tecnología extranjera. Las lecciones negativas, según el BM, son: (1) El promover industrias específicas e intentar saltar etapas de desarrollo tecnológico normalmente fracasarán; (2) las tasas reales de interés fuertemente negativas y los subsidios cuantiosos para los que toman prestado debilitan el sistema financiero; (3) los créditos dirigidos en ausencia de un monitoreo y

selección adecuados de los deudores pueden resultar en una asignación ineficiente de recursos.

Finalmente, el estudio hace hincapié en una característica importante para lograr el éxito económico continuo: tener la disposición de adaptar las políticas a las circunstancias cambiantes, lo cual en muchos casos de las reformas de las EADA implicaba la reducción, modificación o abandono de políticas que en el pasado se juzgaban exitosas. Esta disposición de realizar los cambios a tiempo se ejemplifica con la liberalización del mercado financiero coreano, la promoción de la IED en Tailandia, las reformas de la política comercial en Indonesia, y la política de privatización en Malasia.

CAPITULO IX

EL ESTADO CAPITALISTA

El Estado Capitalista: Un Análisis Comparativo de Algunas Escuelas de Pensamiento.

1. Introducción.

Está claro que una revisión completa de la teoría del estado capitalista se encuentra fuera de las pretensiones de este trabajo. Pero, también creemos que la discusión sobre el imperialismo y algunas ideas con respecto a las transnacionales obligaron a incluir diferentes aspectos del estado capitalista. Previamente a abordar la materia con algo más de sistematización, conviene tal vez asentar otras ideas generales concernientes al vínculo entre el Estado y las corporaciones multinacionales.

Por lo que se refiere al punto de vista marxista tradicional (sujeto a discusiones más sofisticadas que veremos en este capítulo), el "capitalismo monopolista del estado", anunciado embrionariamente por Marx mismo en su famoso pasaje que consideró al Estado como "el comité para manejar los asuntos comunes de toda la burguesía" (Marx, 1933a, sección 3), tiene en Bukjarin uno de sus primeros exponentes más concisos y convincentes de principios del siglo actual cuando la creciente monopolización de la economía mundial golpeaba la cara, por así decirlo, de los investigadores dispuestos a reconocer el fenómeno. Al sustituir su célebre "trust capitalista nacional", que no cuajó en el lenguaje marxista, por "el capitalismo monopolista del estado", éste viene siendo el resultado de la concentración y organización interdependiente de "las grandes agrupaciones industriales y financieras" junto con las empresas y organismos del Estado, de tal manera que se crea "una gigantesca empresa combinada bajo la égida de los magnates y del Estado capitalista..." (Bukjarin, p.94). Por otro lado, el monopolio nacional, según Bukjarin, tiene como corolario necesario la monopolización del mercado mundial. En este contexto, el que el estado-nación sea o no más fuerte frente a la transnacional gigantesca, como vimos en el capítulo V está aún por resolverse en el debate que se emprendió en la década de los setenta entre los marxistas como entre los no marxistas. En recapitulación, se puede aducir que las opiniones van desde la de Warren, para quien "el poder del estado-nación **vis-a-vis** las grandes empresas es más grande ahora que nunca y está aumentando" (1971, p.86), hasta el no-marxista Kindleberger, cuya visión asombra por lo tajante que es: "El estado-nación prácticamente está acabado como una unidad económica" (1970). Sea como fuera, si no tomamos la expansión imperialista en el sentido reformado del "capitalismo monopolista del estado" de Bukjarin, encontraremos en el proceso de la transnacionalización moderna un motivo de conflicto con esta tesis, ya que, según Murray (1971c, p.187), aparentemente no existe un "nexo necesario entre el capital y su estado" por lo que se refiere al área de extensión del capital en este nuevo proceso histórico. El "oportunismo político" de las multinacionales en función de su necesidad competitiva de la racionalización económica, manifestada en la división mundial del trabajo dentro de la estructura corporativa internacional y no de acuerdo con las fronteras nacionales, puede restar poder, como vimos antes, a algunos de los Estados capitalistas, sobre todo los de menor tamaño económico. Asimismo, vimos que esta expansión, o sea esta "asimilación" en el sentido de Luxembourg pudiera también implicar cierto desarrollo económico dependiente, al menos en algunos países subdesarrollados.

Vernon, al abordar el problema teórico del estado capitalista norteamericano y su relación con las multinacionales del mismo país cuestiona "los postulados marxistas de la historia" que, según él, "tienden a considerar que las manifestaciones del debate

entre el gobierno de los E.U. y las empresas estadounidenses no tienen mayor importancia que una disputa de familia entre fuerzas comprometidas a la perpetuación de una hegemonía capitalista" (Vernon, p.212). Es decir, en el fondo cuestiona el papel fundamental que desempeña el estado como garante de los intereses generales del capitalismo, y más específicamente los de las fracciones dominantes del capital. A consecuencia de esta duda, pretende hacer ver que los conflictos específicos entre "las empresas privadas" y el Estado pueden ser mucho más serios de lo que creen los marxistas. Sus ejemplos le conducen a concluir que en el caso estadounidense, "las manifestaciones abiertas de una relación estrecha gobierno-empresa no estuvieron presentes" (p.212). El primer ejemplo que da para desmentir esta relación estrecha y para señalar la frecuente "indiferencia o aun hostilidad por parte del gobierno de los E.U. frente a las operaciones de las firmas estadounidenses" (p.209), fue el compromiso del gobierno en favor de un "sistema internacional abierto de relaciones económicas", en el período que comienza con la terminación de la segunda guerra mundial. El que el conflicto se haya presentado entre el gobierno y una fracción del capital privado -como el mismo autor lo reconoce (p.211)- y no toda la burguesía como clase, sólo sirve para fortalecer aun más la posición marxista y no desmentirla. Su incompreensión de la relación orgánica entre los intereses de las fracciones dominantes del gran capital y el Estado, por una parte, y por otra, el aparente desconocimiento de la posición hegemónica general del capitalismo norteamericano en la posguerra, frente a una Europa postrada, le conduce a encontrar las razones por la política gubernamental de la apertura económica internacional en una mezcla curiosa de los "intereses agrícolas del sur americano" en pos de mayores exportaciones y la teoría dominante de los economistas neoclásicos.

El segundo ejemplo de Vernon para cuestionar la versión marxista de la estrechez entre el Estado y el capital privado consiste en el "programa gubernamental para el control de la inversión directa estadounidense en el extranjero". Diseñado para mejorar la balanza de pagos, evidentemente causó un conflicto con el sector privado, conflicto que se agravó a partir de la obligatoriedad del programa en 1968. No obstante este conflicto, es igualmente evidente -excepto para Vernon- que esto no riñe con la manera en que el marxismo ve el Estado como garante de los intereses generales del capitalismo y muchos menos con el concepto de la "autonomía relativa" del Estado, la que permite la institucionalización de los compromisos.

Curiosamente, a nuestro parecer, la larga lista de acontecimientos y legislación que Vernon incluye para ilustrar la relación entre el Estado y "los negocios" es mucho más convincente que los pocos y pobres ejemplos que da para desmentirla. Desde la diplomacia petrolera en el medio oriente y las múltiples invasiones en la América Latina, pasando por la cláusula Hickenlooper de 1965 que vinculó la recepción continua de la "ayuda económica" con el trato dado a las inversiones norteamericanas (particularmente en el caso de las expropiaciones sin indemnizaciones consideradas adecuadas) hasta las industrias diversas vinculadas directamente al gobierno por medio de los contratos de defensa, Vernon mismo nos convence, a diferencia de lo que concluye explícitamente, que la estrechez de las relaciones "gobierno-negocios" sí es patente.

Resulta difícil creer que las "reducciones en las fracciones arancelarias estadounidenses" sugeridas por las multinacionales al gobierno en ocasiones diferentes como un **quid-pro-quo** a cambio de ciertas "garantías que beneficiarían a sus filiales en países extranjeros" (Vernon, p.283), no se inscriban en el marco de la relación entre las fracciones dominantes del capital, por un lado, y el Estado "garante" por otro, mismo que goza de cierta autonomía relativa. El que se instrumente de inmediato o no la política de reducciones arancelarias dependerá, en última instancia, de la correlación de fuerzas entre el capital transnacional que presiona por los cambios y el gran capital interior de algunas industrias no competitivas junto con sectores de la clase obrera, así como de la coyuntura económica en general.

Finalmente, cabe agregar una observación perspicaz de Vernon, no obstante la crítica que le dirigimos en estos párrafos. La instrumentación de los controles respecto a la salida de capitales de los Estados Unidos, ya para 1970 empezó a tener un efecto de gran importancia sobre el financiamiento de las filiales en los países donde éstas radicaban. "Más que nunca sus necesidades de capital" se satisfacían "de fuentes fuera de los Estados Unidos" (Vernon, p.236).

2. Los Enfoques Marxistas Clásicos del Estado Capitalista.

Con esta breve introducción de naturaleza más bien histórico-empírica, conviene asentar las condiciones básicas con respecto a las cuales se elaboran las diversas teorías marxistas del estado capitalista, para luego hacer un intento de sintetizar algunas de las teorías recientes y, finalmente, entrar en ciertos aspectos de algunos autores particulares -tanto marxistas como no marxistas. Esperamos que el largo capítulo V en torno del imperialismo y su manifestación actual -la empresa transnacional- haya servido de puente para indagar su relación con el Estado capitalista, así como para ligar lo anterior con las alianzas de clases, dentro del contexto de las fracciones diferentes de la burguesía y las clases populares. Desde luego, esta relación compleja debe asociarse con nuestro tema central -el análisis de la cuestión de la protección versus el libre cambio, como manifestación de las relaciones entre los países hegemónicos y los dependientes.

Siguiendo a Jessop (1977, p.353), podemos afirmar que las condiciones básicas para la formulación adecuada de una teoría marxista del Estado capitalista son las siguientes, entre otras:

a) Se basa sobre el capitalismo en un modo de producción, cuyas particularidades cambiantes son históricamente determinadas.

b) La lucha de clases juega un papel central en el proceso de la acumulación del capital.

c) Las relaciones entre lo político y lo económico de una formación social se establecen en una forma no reduccionista de uno al otro, pero sin considerarlos enteramente independientes y autónomos.

d) Se deben tomar en cuenta las diferencias históricas y nacionales de los diversos estados capitalistas, incluyendo las influencias sobre el Estado de las clases y fuerzas no capitalistas.

Parece poco arriesgado afirmar que los marxistas clásicos -comenzando con Marx mismo e incluyendo, entre otros, a Engels, Lenin y Gramsci- no desarrollaron la cuestión básica de las formas diferentes del estado capitalista y su capacidad de modificarse adecuadamente para favorecer la acumulación continua en situaciones cambiantes. Esto es precisamente nuestra preocupación para desentrañar el papel del Estado en el debate del librecambismo-proteccionismo.

No es nuestra intención reseñar todos los enfoques analíticos marxistas del estado capitalista, sino de tomar los más relevantes en términos históricos de su impacto en el análisis del Estado.

Uno de los enfoques manifiestos en algunos trabajos de Engels, Lenin, Bukjarin, hasta cierto punto en Gramsci, y que también se ha asociado con Poulantzas es el del Estado como un **factor de cohesión**. Engels, por ejemplo, argumenta que la función del Estado es la de "regular la lucha entre las clases antagónicas mediante la represión y las concesiones y, por tanto, de moderar el conflicto de clase sin socavar ni el dominio continuo de la burguesía ni la reproducción del modo de producción dominante" (Jessop, p.355). Especialmente en Poulantzas, la función del Estado se define en términos de todas las instituciones que contribuyen a esta cohesión y es por esto que Jessop llega a la conclusión que este autor de la "cohesión" no puede elucidar la naturaleza de clase del Estado...", ya que centra su análisis en la función institucional.

El enfoque más común del Estado capitalista es, por supuesto, el llamado **instrumentalista**, en que el Estado viene siendo el instrumento de la clase dominante. Aunque el análisis actual se ha hecho mucho más sutil por lo que concierne a cuál grupo, fracción o bloque de poder es dominante, en primera instancia nos quedaremos con la asociación inicialmente presentada entre el Estado, por un lado, y la clase dominante, por otro.

Una dificultad grave inherente a este enfoque se desprende de un supuesto implícito del mismo, el de que "el estado como instrumento es neutral y puede ser usado con igual facilidad y efectividad por cualquier clase o fuerza social" (p.358). En los casos en que la clase dominante no ocupa los puestos claves del Estado o en que la lucha de clases permite un mayor grado de independencia, este enfoque topa con la dificultad de cómo el Estado permanece como instrumento de la clase dominante.

El Estado como un sistema de dominación política es el tercer, y último, enfoque clásico que abordaremos brevemente. Cabe aclarar desde ahora que este enfoque evita las dificultades enumeradas en torno a los primeros dos. En esencia, de acuerdo con este análisis, el Estado surge con el objetivo fundamental de asegurar los intereses a largo plazo de una clase o fracción de clase. Para cumplir con esta tarea, se necesita afianzar el equilibrio entre las clases y las fuerzas sociales que éstas engendran. Esto, a su vez, exige objetivamente el desarrollo de ciertas formas de representación política y de intervención estatal, precisamente para garantizar el dominio necesario sobre las clases y grupos subalternos, a favor de la dominante. Para ilustrar este concepto, Jessop presenta una cita de Lenin: "Una república democrática es el mejor marco político para el capitalismo..." Lo que es aún difícil de percibir en este modelo del Estado, es la posibilidad de tener cierta "autonomía relativa". Parecería que, en última instancia, los intereses y necesidades de la clase o fracción de clase dominante son "los intereses y necesidades" de los componentes del Estado, o sea, parece que se excluye la lucha de clases dentro del mismo Estado, así como se excluye cualquier manifestación de intereses propios de la burocracia estatal. Si bien es cierto que este enfoque analítico del Estado capitalista no cae en los mismos errores del enfoque de la "cohesión" y del "instrumentalista" burdo, es evidente también que se encuentran puntos en común entre los tres.

Nos parece que Sweezy (1942, pp.242-3, 248, 317) en cierto sentido expresa algunos de estos elementos comunes de los enfoques "cohesión", el "instrumentalista" y el de "dominación política" en su "teoría de las clases dominantes", en la cual integra también el concepto de la "represión y concesión" de Engels.

3. El Capitalismo Monopolista del Estado.

En cuanto a los análisis actuales del Estado capitalista, las diversas formas de la teoría del "Capitalismo Monopólico del Estado" ocupan un lugar de gran importancia entre las diferentes corrientes de Marxistas.

Siguiendo a Jessop (pp.360-1), intentaremos sintetizar las características salientes comunes de las versiones distintas para señalar después algunas dificultades involucradas en ellas.

La progresiva concentración y centralización de capitales -aguijoneadas por la competencia- han conducido inevitablemente a la etapa actual del capitalismo monopolista en que existe una tendencia creciente a la baja de la tasa de ganancia. Para contrarrestar el peligro del estancamiento de la producción y garantizar la continuidad de la acumulación, el sistema económico mismo objetivamente requiere de la intervención del Estado. El resultado consiste en la fusión entre los monopolios y el Estado, dando lugar a lo que se llama "el capitalismo monopolista del Estado", en que éste, por tanto, es el instrumento del capital monopolístico, (ver p.ej., Mandel, Tomo II, p.124). En algunas versiones de actualidad, este capital monopolístico consiste en el capital transnacional y el capital interno asociado.

La visión del Estado fusionado con el capital monopólico dió por resultado teórico la exclusión del pequeño y mediano capital como influencia en el aparato del Estado y, en consecuencia, allanó el camino hacia la hipótesis del frente común antimonopólico, que agruparía, además de los dueños de estos capitales, a otros sectores de la pequeña burguesía así como a la clase obrera. El objetivo, por supuesto, consiste en aduenarse de los aparatos del Estado.

"Este enfoque es interesante pero inconsistente, ya que reduce al Estado a un epifenómeno [i.e., un reflejo superficial] de la base económica y también sostiene que es posible usar este estado [fusionado orgánicamente con el capital monopólico] para transformar esa base" (p.361). Ahora bien, aparentemente son sólo las necesidades de la economía las que explican las formas del estado y la naturaleza de su intervención. De nuevo, la autonomía relativa del Estado, dentro de la lucha de clases, con esta lucha presente en la determinación de la actuación política-económica del Estado, no tiene lugar en este enfoque del "capitalismo monopolista del Estado" reducido al planteamiento a su esencia, sin sutilezas.

Al pensar en el debate sobre el GATT en México a fines de los setentas, nos sería difícil explicar la decisión del gobierno mexicano de no entrar al organismo si el Estado sólo fuera el instrumento lleno y claro del capital monopólico internacional en combinación con el gran capital interno asociado. Es evidente que el petróleo en manos del gobierno le daba una posibilidad de maniobra que de otra manera no habría tenido. Esta "autonomía relativa" era, a todas luces, digna de tomarse en cuenta.

Es precisamente esta posición burda del "capitalismo monopolista del estado" en la cual éste es el instrumento maleable del capital monopólico, la que Poulantzas rechaza. Para él, el Estado, como una relación social compleja, reproduce en su seno la lucha de clases manifiesta en la sociedad civil. De esta manera, las clases y su influencia no pueden verse ni como expresiones puramente económicas ni como categorías independientes de las instituciones del Estado, ya que éstas, a su vez, imprimen su sello en las clases. Ya indicamos que es por vía de sus instituciones y el ejercicio del poder que el Estado pretende "mantener la cohesión social para que la acumulación del capital pueda proseguirse sin estorbo" (Jessop, p.358). El mecanicismo de cohesión en el análisis de Poulantzas, según su crítico, Jessop, lo conduce, de nuevo, a una posición instrumentalista, en que "una condición suficiente de cohesión consiste en la organización existosa de un bloque de poder bajo la hegemonía del capital monopólico" (Ibid.), o sea, el Estado, desde esta óptica, viene siendo el instrumento de un bloque de poder. No solamente esto, sino que avanza más lejos en su crítica a Poulantzas al afirmar que la "autonomía relativa" frecuentemente asociada con su nombre, de hecho, no tiene ninguna posibilidad en las dos posiciones contradictorias y oscilantes del autor: un estado completamente independiente de la base económica o, al contrario, en otras partes de la obra de Poulantzas, un estado sin independencia alguna.

Indudablemente, el concepto del "bloque del poder" y, en especial, el de la reproducción de las luchas de clases en el seno del Estado, ayudan para entender mejor el ejercicio del poder. Sin embargo, las formas institucionales precisas a través de las cuales se manifiesta este poder en decisiones gubernamentales concretas con base en la correlación de fuerzas dentro y fuera del bloque reproducido en el Estado, para nosotros aún tienen dificultades analíticas serias por lo que se refiere a casos específicos.

4. El Análisis Neo-Ricardiano del Estado.

En el análisis neo-ricardiano se tiende a tratar al Estado o bien como una "tercera fuerza" -lo que lo acercaría al análisis tradicional de algunos keynesianos o como el instrumento de los intereses corporativos en aras de la maximización de las ganancias.¹ En este sentido, el Estado "interviene en la economía para mantener o

restaurar las ganancias corporativas a expensas de los salarios" (Jessop, p.358). En el primer tipo de análisis, en efecto se tiene la conocida división de los tres sectores - las empresas, las familias y el sector gobierno- sin un intento de explicar cómo puede intervenir el Estado y con cuáles limitaciones. El segundo adolece de los enfoques instrumentalistas. Ambos centran su atención en términos de la lucha para la distribución del ingreso entre las clases, o sea, en la esfera de la circulación, y no en la esfera de la producción, punto de origen de la explotación para crear y expropiar la plusvalía. Esto, junto con la tendencia de los neo-ricardianos de subestimar el carácter de clase del Estado, los conduce, según Jessop, a "ignorar el papel fundamental del Estado en la reestructuración de la producción", aunque no desconocen los efectos de la correlación de fuerzas en la forma de intervención para contrarrestar las presiones diversas sobre la reutilización del capital, por ejemplo, la lucha gremial o la competencia internacional.

El tomar en cuenta "... el papel del Estado en la reestructuración de la producción" en torno del debate librecambismo-proteccionismo nos parece fundamental, si bien es evidente, también, que una decisión política en cualquier sentido, tiene su repercusión directa en la esfera de la circulación, o sea, en la distribución del ingreso.

5. La Escuela de la Lógica del Capital.

Esta falla de los neo-ricardianos y las deficiencias inherentes al instrumentalismo, las intentan evitar los miembros de la llamada "Escuela de la Lógica del Capital" (véase Altvater, Rosdolsky, Yaffe, etc.). A diferencia de los neo-ricardianos, el análisis del Estado de esta escuela parte explícitamente de su indagación del modo de producción capitalista. En primer lugar, la "separación del Estado y la sociedad civil" se origina en la producción de mercancías ya que, por un lado, el mecanismo del mercado evita la necesidad de la compulsión estatal para apropiarse el plusvalía en la forma de la plusvalía realizada y, por otro, se necesita una institución política que garantice "las precondiciones generales de la acumulación del capital", o sea, las necesidades comunes de los capitales competitivos y que éstos no pueden asegurar por sí solos. De nuevo, vemos al Estado como el garante de intereses generales de la clase burguesa. Estado que Altvater define como el "capitalista colectivo ideal". Rosdolsky considera que para establecer estas precondiciones, el Estado puede inclusive pasar por alto los intereses de capitales individuales.²

Ahora bien, ¿En qué consisten las condiciones más generales para asegurar la producción y el intercambio así como la acumulación? Antes que nada, la superestructura legal que regula las relaciones de propiedad, el sistema monetario y crediticio y, no de menor importancia, las instituciones y legislación asociadas con la "reproducción del trabajo asalariado" y su "subordinación al capital".

Por otra parte, la naturaleza competitiva de los capitales individuales y su necesidad de alcanzar cuando menos la ganancia media, obliga al Estado a producir aquellos valores de uso que no reúnen estas condiciones o, en ausencia de su intervención en la producción misma, a establecer "subsídios, monopolios naturales", etc.

La actuación del Estado en la reestructuración del capital para contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia (v.gr., por medio del complejo industrial-militar) es central a la tesis de "la escuela de la lógica del capital". Es decir, el Estado constituye una institución indispensable para la reproducción del capital y, por lo tanto, no puede ser simplemente el instrumento del capital privado, sino que es un complemento necesario. Esto, como se insinuó con la idea de Rosdolsky, implica que las acciones llevadas a cabo por el Estado pueden en ocasiones contrariar los intereses de algunos capitales individuales. Si bien es cierto que la intervención del Estado puede aumentar conforme al avance en la acumulación del capital, los de esta escuela, sin embargo, ponen en claro que este poder para manipular la demanda y

reestructurar la producción de ninguna manera permite trascender "las fuerzas del mercado" ni, en última instancia, "eliminar la tendencia de la tasa de ganancia decreciente", debido básicamente a que el Estado está restringido en sus posibilidades para afectar "el proceso de las decisiones del capital privado". El ejemplo de la política keynesiana del empleo "pleno" versus la inflación es elocuente. Si se reduce el desempleo, se obtiene más inflación. Si la política por la cual se opta es deflacionaria, se provoca más desempleo, una crisis de la demanda efectiva y, por ende, posiblemente una recesión.

A fin de cuentas, aunque este enfoque reconoce un mayor grado de "autonomía relativa" del Estado y trata de explicar su intervención en términos de las crisis periódicas así como de la lucha de clases, la crítica desarrollada por Mueller y Neuss va en el sentido de que dicho enfoque es "reduccionista" ya que estas razones explicatorias de la intervención del estado son de índole exclusivamente económica y, en última instancia, los "intereses del capital" siempre se satisfacen, o sea, "las necesidades del capital" aún determinan el único principio de explicación, en lugar de convertirse en el punto de referencia para una teoría más desarrollada (Jessop, pp.361-4).

6. La Escuela de la Especificidad Histórica y la Lucha de Clases.

La escuela de Frankfurt, la de la "especificidad histórica y la lucha de clases", acepta la explicación del enfoque de la "lógica del capital" por lo que concierne a la separación entre el Estado capitalista y la sociedad civil. A diferencia del mayor énfasis de esta lógica en las "necesidades de los capitales competitivos", los Frankfortianos, sin desconocer estas "necesidades", acentúan la naturaleza cambiante de las funciones del Estado, dentro del marco de la lucha de clases y en torno a la "organización del proceso de trabajo y la apropiación de la plusvalía", conforme la acumulación del capital avanza por especificidades históricas distintas. Por ejemplo, el Estado *laissez-faire*, asociado al capitalismo liberal, en términos económicos se limitaba a "evitar las tendencias autodestructivas" inherentes a la competencia de los capitales, a través de la legislación del proceso de trabajo en las fábricas, etc. La institución superestructural que permitía formalmente expresar los conflictos entre las fracciones diferentes de la burguesía y la lucha de clases en general, era la "democracia parlamentaria burguesa". Con la progresiva acumulación del capital, cada vez más concentrado y centralizado, el Estado, asimismo, centralizaba más su poder creciente en un ejecutivo fuerte, en el cual los grandes capitales individuales y los sindicatos burocratizados ejercen su influencia directamente. El resultado de esta evolución hacia un ejecutivo fuerte frente al debilitamiento del parlamento, es la "reproducción de los conflictos entre los capitales individuales" dentro del ejecutivo y la acentuación de la intervención del Estado para movilizar políticas diversas, frecuentemente contradictorias, a fin de contrarrestar la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Pero -y esto también distingue a la escuela de Frankfurt de la de la lógica del capital- "las leyes del movimiento del capitalismo no son naturales ni inevitables, mas en realidad dependen para su realización de la correlación de fuerzas en la lucha sin fin entre el capital y el trabajo". Desde este punto de vista, la acumulación del capital a escala creciente depende de la habilidad de la burguesía de mantener su dominio en condiciones cambiantes. Las crisis, a diferencia de las que se desprenden de manera natural de la "lógica del capital", en la versión de esta escuela vienen siendo la consecuencia de la inhabilidad del capital de continuar su dominio en momentos históricos dados. Ya que la acumulación, según esta escuela, es anárquica, son precisamente las crisis las que generan "las señales" mediante las cuales el Estado se conscientiza más claramente de "las necesidades immanentes del capitalismo" y, por lo tanto, se hacen posibles las reorientaciones en su intervención. Sin embargo, la reproducción de los conflictos al nivel del Estado, como ya indicamos,

implica que las respuestas diversas de éste a las crisis asumen un carácter de "prueba y error", lo cual no podrá ser de otra manera en un sistema de acumulación anarquizante y competitiva (Jessop, pp.364-5).

Para Claus Offe, el Estado capitalista en general depende de fuentes fuera de su control directo para la mayor parte de sus ingresos, ya que normalmente está excluido de la organización directa del proceso de producción. Esto, a su vez, implica que "sólo puede afectar la acumulación del capital indirectamente". Dado que el capital no es ni autosuficiente ni autorregulador, objetivamente se necesita un Estado fuerte que garantice las condiciones de la acumulación. Para garantizar estas condiciones, dentro de su marco de "exclusión y dependencia", el Estado "puede funcionar en favor del capital sólo si puede equiparar las necesidades del capital con el interés nacional y asegurar el respaldo popular para las medidas que mantienen las condiciones para la acumulación en tanto que se respeta su carácter privado".

Según Offe, tanto las condiciones cambiantes para la acumulación como la necesidad del "respaldo popular" obligan al Estado -sobre todo en la etapa del estado proveedor de insumos no redituables para la producción privada- a oscilar su énfasis en la aplicación simultánea y contradictoria de tres direcciones políticas, a saber: la "planeación", una mayor "participación democrática" y una mayor "centralización administrativa". Pero, el avance en la cuerda floja entre estas tres direcciones establece las limitaciones para la intervención del estado en favor de la acumulación adecuada del capital, ya que el énfasis en cualquiera de las tres conduciría a conflictos inevitables con las clases dominantes (Jessop, p.366).

7. La Escuela Neo-Gramsciana.

A diferencia de los últimos dos enfoques teóricos del capital (la escuela de la lógica del capital y la de la especificidad histórica en la lucha de clases), el enfoque teórico de la llamada escuela neo-gramsciana tiende a centrarse en el principio organizativo del Estado para unir a la burguesía y garantizar su dominio político e ideológico sobre la clase obrera. Desde este punto de vista, los neo-gramscianos rechazan la noción de que los miembros de la burguesía (o, de hecho, de cualquier clase), "tiene[n] una unidad de propósitos basada en [su] posición compartida". Según esta escuela, la unidad aducida sólo se logra mediante "formas particulares de organización y representación" y éstas, a su vez, permiten las prácticas concretas de las clases que inciden en la posibilidad de asegurar u obstaculizar la acumulación del capital. Ya que la competencia de los capitales amenaza fraccionar a la burguesía frente a la clase obrera, cuya tendencia se supone es la de unirse en la lucha contra estos capitales, el papel del Estado, en el fondo, consiste en facilitar la organización de las "clases dominantes o el bloque de poder" y, mediante "la hegemonía ideológica y/o la forma del Estado", desorganizar organizadamente a las clases dominadas. Las fracciones componentes del bloque de poder se ven obligadas ocasionalmente a sacrificar ciertos intereses específicos a corto plazo para mantener una estabilidad manejable entre ellas mismas, por un lado, y, por otro, para continuar su hegemonía sobre las clases dominadas mediante la "introducción de ciertos intereses y aspiraciones de las masas en la ideología dominante", o sea, mediante algunas concesiones reales, de manera que no se trata de una simple "concientización falsa". ¿En qué grupos o clases se encuentran estas masas, cuyo respaldo se requiere para la continuidad de la hegemonía del bloque dominante? Entre otros, Jessop, al interpretar a los neo-gramscianos, incluye "el respaldo de las clases dominadas (tales como el campesinado, la pequeña burguesía urbana y algunos sectores de la clase obrera), de categorías sociales (tales como los militares, funcionarios e intelectuales), y de las fuerzas sociales significativas (tales como las minorías étnicas, los movimientos religiosos y grupos similares capaces de intervenir con efectos pertinentes en la lucha de clases entre el capital y el trabajo asalariado)" (Jessop,

p.368). Añade el autor que para los neo-gramscianos es precisamente a través de la flexibilidad inherente al sistema democrático que el bloque de poder puede "mantener la cohesión social y, de esta manera, asegurar las condiciones necesarias para la continua acumulación del capital". Cabe agregar aquí que en aquellas formaciones sociales capitalistas en que el proceso democrático encuentra limitaciones serias para garantizar la cohesión social (frecuentemente en los países subdesarrollados), el bloque de poder la mantiene vía los Estados de indole más autoritaria y represiva, llegando en los casos extremos a la organización neo-fascista con la intervención directa del brazo militar. En otras palabras (y los neo-gramscianos insisten en ello) las crisis se relacionan dialécticamente con los niveles políticos e ideológicos de tal modo que, para enfrentarlas, a veces se requiere una "reestructuración del Estado como un sistema de dominación".

8. Resumen de las Escuelas Marxistas Actuales.

Para resumir la crítica con respecto a los tres enfoques modernos que hemos visto, se podría concluir -junto con Jessop- que en tanto las escuelas de la "lógica del capital" y la "especificidad histórica" tienden a soslayar la importancia de la dominación política e ideológica vía el Estado, la escuela neo-gramsciana tiende, al contrario, a pasar por alto las restricciones económicas sobre "el poder estatal y la hegemonía ideológica".

Indudablemente, una nueva teoría del Estado capitalista tendría que integrar ciertos elementos de los tres enfoques, así como de otros. Esencialmente, están de acuerdo en que el Estado juega un papel indispensable para asegurar las precondiciones para la acumulación del capital. Segundo, conforme se avanza en el proceso de acumulación, "la estructura institucional y las formas de intervención" del Estado se transforman y, en el caso particular de las crisis, su reestructuración puede constituir una condición **sine que non** de este avance. Cuando se afirma que el Estado es esencial para la continuidad en la acumulación del capital, esto quiere decir, de acuerdo con el enfoque moderno, que la integración del Estado al movimiento del capital es de tal naturaleza que los conflictos entre las diferentes fracciones de la burguesía y la lucha entre ésta y las clases populares se reproducen en los aparatos estatales. Estos conflictos y luchas, a su vez, no sólo marcan los límites del Estado en su función de garante de las condiciones necesarias para la acumulación sino que también, de acuerdo con los cambios en la correlación de las fuerzas políticas además de los asociados a la estructura económica, determinan las modificaciones en la forma de la intervención y en las aplicaciones particulares de la política económica (Jessop, pp.370-1).

Por lo que se refiere a la internacionalización de los procesos de producción en la etapa actual del capitalismo monopolístico, la escuela de la especificidad histórica y la lucha de clases en especial señala una dirección general de análisis al hacer hincapié en la transformación necesaria de las formas de los aparatos estatales y de su intervención, tanto en los países industrializados como en los subdesarrollados, para favorecer la acumulación del capital a escala mundial.

El que inclusive los Estados de los países dependientes favorezcan en última instancia esta acumulación mundial, no implica, como insinuamos anteriormente, que dichos Estados sean necesariamente el instrumento llano y claro del gran capital internacional e interno asociado. Si bien es cierto que el Estado vela por los intereses a largo plazo de la clase burguesa -mejor dicho, ciertas fracciones de clase o el bloque de poder- vía la regulación de las relaciones de propiedad, la institución monetaria y crediticia, la organización directa de la producción de ciertos productos y servicios, etc., este "mandato" del Estado originado para satisfacer las necesidades generales de los capitales competitivos así como la reproducción de la lucha de clases en su seno, resultan en la "autonomía relativa" que, de grado diverso, manifiestan los Estados.

Internacionalización del Capital, El Estado Capitalista y el Libre Comercio Versus el Proteccionismo. Apuntes Introdutorios en Torno al Caso Mexicano.

En realidad, este capítulo, escrito en 1980, formaba parte de un análisis comparativo de algunas escuelas de pensamiento sobre la Teoría del Estado Capitalista. Sin embargo, para entender mejor el debate de entonces respecto al proteccionismo-librecambismo y lo que era la posible entrada de México al GATT a raíz de la devaluación de 1976, también habíamos escrito en 1981 las páginas siguientes, las que pudieran orientar en algo la discusión de la crisis de los ochentas, la entrada de México al GATT, la política de liberalización que el país ha emprendido y la firma de un acuerdo de libre comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos.

Al bajar de nivel de abstracción al caso particular de México, está claro que rechazamos el concepto simplista del "instrumentalismo" del "capitalismo monopolista del Estado" y, por supuesto, repudiamos la idea de Offe con respecto a que el Estado capitalista normalmente está excluido de la organización directa de la producción. El primer concepto, a nuestro parecer, no ayuda a comprender la "derrota" del gran capital internacional y nacional -por cierto, coyuntural- en la lucha en torno del GATT a fines de los setentas y el peso de Pemex en la producción nacional es evidencia contundente de la organización directa estatal de la producción. Es evidente, también, que básicamente la reestructuración de la producción, como resultado de la crisis de 1976, hacia el sector petrolero y la importancia relativa de este sector nacionalizado en la economía nacional, junto con el apoyo en los sectores populares y nacionalistas de la clase obrera, de la pequeña burguesía, de ciertas capas de la burocracia estatal, así como del pequeño y mediano capital nacional, en ese momento hicieron posible el enfrentamiento con el gran capital en torno al debate librecambismo-proteccionismo.

Esta afirmación reúne varios elementos de los conceptos del Estado que hemos analizado. Primero, la acumulación anárquica al nivel mundial y las consecuentes crisis del sistema capitalista tienen su contrapartida interior y reflejo del exterior en México. O sea, la acumulación anárquica de los sectores productivos interiores -en parte, inclusive propiciada por un sistema proteccionista y de subsidios (los insumos baratos, etc.) más bien diseñado para la industrialización a como diera lugar- junto con la importación de la inflación mundial a principios de la década de los setentas, el aumento del endeudamiento tanto del Estado como del sector privado, y un mercado interior secularmente raquítico determinaron, entre otros factores, el inicio de la crisis en México. Esto parcialmente determinó la reorientación política e ideológica del gobierno de Echeverría, la que a su vez, de maneras diversas, atisbó las flamas de la misma crisis. Su punto culminante, la devaluación de 1976 en primera instancia reconoció la fuerza ascendente del gran capital. La reestructuración de la política económica (v.gr., la aceptación de las premisas del Fondo Monetario Internacional) tenía por resultado reconstituir la distribución más aún en favor del capital, elevándose, por tanto, la tasa de ganancia. Sin embargo, la presión inflacionaria contra los salarios dió por resultado el comienzo del resquebrajamiento de la "cohesión social" de la cual nos hablan los textos de Engels, Lenin, Poulantzas y los neo-gramschianos, de acuerdo con sus propios enfoques particulares.

Esto, a su vez, impulsó al Estado a hacer esfuerzos conducentes a recobrar su autonomía relativa menguada, así como para seguir cumpliendo su papel como rector en el establecimiento de las precondiciones para la acumulación. Por lo tanto, el problema de la cohesión debilitada -también dentro del mismo Estado donde se reprodujeron los nuevos conflictos respecto a la política económica- y él de la "autonomía" así como las "precondiciones" se intentan resolver mediante la reestructuración productiva en torno al petróleo, como señalamos.

Es precisamente dentro de estas condiciones radicalmente cambiadas para la acumulación, o sea, la crisis de 1975-6, que se produce la "señal", en el sentido de la

escuela de Frankfort, por medio de la cual el Estado reconoce, con mayor nitidez, las "necesidades immanentes del capital". En la primera etapa posevaluatoria de la intervención del FMI y la salida masiva de divisas, el reconocimiento es de índole dramática y forzada; se pudiera decir aun con cierto instrumentalismo. En la segunda etapa, la de destapar la carta fuerte del petróleo, el Estado comienza a recobrar cierto control sobre su papel de "complemento esencial" del proceso de acumulación y, por ende, fortalece su "autonomía relativa".

Concomitantemente con la puesta en escena del petróleo, la apertura política hacia una mayor participación democrática de los diversos grupos sociales aparentemente tiene por objetivo reparar las grietas en el dominio ideológico y político, dañado éste por largos años de discursos repetitivos sin sustancia y dificultades para asimilar al proceso de crecimiento a grandes masas de la población. Es decir, se necesita afianzar, de nuevo, el "respaldo popular" -inclusive durante estos años de sacrificios salariales y mayor desempleo- mediante la apertura política y el discurso oficial de los beneficios futuros del petróleo. Aquí vemos claramente la combinación de concesiones y represión de las cuales hablaban Engels y Sweezy, entre otros.

Es dentro de esta realidad de cierta modificación en la correlación de fuerzas, en la etapa posevaluatoria a fines de los setentas, que se intensificaba la confrontación entre dos posiciones -la librecambista y la proteccionista, confrontación que, desde luego, se reproducía en el Estado. Por un lado, el gran capital transnacional e interno asociado, presionaban en favor del libre comercio por medio de sus cámaras, la CONCAMIN y la CONCANACO.

Estas formas de organización corporativa (véase la escuela neo-gramsciana y la interpretación de O'Donnell, 1978, pp.6-8), tienen su expresión política práctica mediante su intervención directa e indirecta en ciertos ministerios y organismos estatales afines (v.gr., la entonces Secretaría de Comercio, el Banco de México y algunos sectores de Hacienda y Crédito Público, etc.). Por otro, el pequeño y mediano capital vía la CANACINTRA, el sector obrero organizado corporativamente y ciertas capas de la nueva, pequeña burguesía, incluyendo a los intelectuales de izquierda, encontraron un eco en favor de sus argumentos proteccionistas en otros ministerios y organismos oficiales (la SEPAFIN, sectores importantes de Hacienda, el Congreso de Trabajo, etc.), donde se abogaba por un modelo más "nacionalista" y autónomo de desarrollo capitalista. A nuestro entender, el campesinado -vía sus afiliaciones oficiales y aun no oficiales- no realizó un papel activo en el debate. Si por una parte, la liberalización comercial pudiera tender a acentuar la concentración y centralización de capitales -de manera importante en manos de los oligopolios transnacionales y del gran capital nacional- con su secuela de desarrollo desigual y la concomitante desigualdad en la distribución del ingreso si no hubiera ciertos mecanismos gubernamentales para aminorar esta posibilidad, la continuidad del sistema proteccionista también tiene más o menos el mismo resultado, en cuanto a su efecto negativo en el sector agropecuario desprotegido. Habrá el riesgo de que el desempleo aumente con la liberalización, al menos a corto plazo, al forzar a muchos productores ineficientes a cerrar sus puertas y a otras a hacerse más eficientes vía la reducción de costos (de ahí, el vínculo del pequeño y mediano capital nacional al frente común en contra de la entrada de México al GATT). Esto, obviamente, afecta las oportunidades de empleo de los migrantes campesinos. Sin embargo, el sistema proteccionista, entre otras causas aun más importantes, coadyuva a expulsar los campesinos del agro a las zonas marginales de las ciudades y, además, intensifica el intercambio desigual.

En última instancia, quedó claro cuando escribimos en 1981 que la decisión en la cúpula de no entrar al GATT estaba sujeta a revisión en un futuro no precisado. Si bien es cierto que las fuerzas del "Plan Global" y del SAM ganaron la primera batalla del debate, cabe recordar que la reestructuración del capital encabezada por el Estado como respuesta a la crisis (de 1976) es sólo en apariencia una batalla contra el gran capital internacional y nacional asociado. Hemos visto que el contrariar los intereses

de capitales particulares en un momento determinado, de ninguna manera implica que el Estado haya claudicado en su quehacer básico, él de asegurar los intereses capitalistas en general y capacitarse para establecer las precondiciones de la acumulación en circunstancias cambiantes.

Está claro que los "capitales particulares" contrariados en el caso mexicano eran nada menos que los más poderosos. Por un lado, esto sólo sirve para ejemplificar lo endeble de la teoría del instrumentalismo vía el poder político-económico del gran capital. Sin embargo, pese a la posición sin ambigüedades de este capital en torno al debate libre comercio-protección, su acquiescencia sorprendentemente rápida respecto a la decisión gubernamental, posiblemente reflejaba una combinación de dos fenómenos, primero, el hecho indiscutible del fortalecimiento del Estado con el arma del petróleo **vis-a-vis** el bloque de poder (de hecho, el gobierno constituye una fuerza importante por lo que se refiere a la unidad del bloque de poder) y, segundo, el hecho igualmente digno de consideración de que el capital monopólico en realidad ha resultado beneficiado por la protección al sector industrial, vía las ganancias artificialmente infladas. Si bien es cierto que la estrechez del mercado interior y la estrategia a largo plazo de las transnacionales les impulsaban a reorientarse hacia el mercado exterior y, por tanto, al **quid-pro-quo** de la liberalización, el continuar con el proteccionismo interior por el momento resultó un "mal necesario" no demasiado doloroso.

Finalmente, dentro de las premisas de la escuela de la especificidad histórica del capital, el eslabonamiento de la acumulación anárquica con las crisis interiores y exteriores, las resultantes señales al Estado, la consecuente reestructuración de éste así como la del proceso de acumulación, en el marco de las condiciones cambiantes de la correlación de fuerzas, todos conducen a políticas titubeantes o, como diría esta escuela, a una política de "**trial and error**". Esto se dejó traslucir claramente cuando se tomó la decisión de no entrar al GATT en ese momento histórico, ya que con igual claridad se dejó la puerta entreabierta para una revisión futura de la decisión.

¹ Véase la variante de Galbraith (p.102), en que el Estado es el instrumento sin ambages de la tecnoestructura, en aras básicamente del crecimiento continuo de las empresas gigantescas y no necesariamente para maximizar las ganancias.

² Al respecto, Magdoff (p.164) hace este comentario pertinente: "Resulta instructivo aprender de las prácticas de los regímenes liberales y 'socialistas' en las sociedades capitalistas. Al no tener la clase de compromisos específicos y los nexos secularmente vigentes con los intereses particulares de los negocios que tienen los partidos conservadores, a menudo son más efectivos para realizar las reparaciones necesarias a la estructura de los negocios monopólicos. Lo que no hacen es emprender las reformas que contradicen los intereses básicos de las grandes empresas".

³ Ver E. Mandel (Tomo II, pp.115-22) para entender cómo el Estado se constituye en el garante de la ganancia de los monopolios, vía su política de subsidios, y cómo éstos se convierten en el "foco de aparición de la burguesía" en los países subdesarrollados.

CONCLUSIONES

Por lo que se refiere a la obra de Adam Smith, según el autor, el estado natural de la acumulación es: 1º en la agricultura, 2º en las manufacturas y, 3º en el transporte, o lo que hoy en día serían los servicios del transporte y de la comunicación de alta tecnología. Estamos esencialmente de acuerdo. Retrospectivamente, quizás una de las fallas más graves emanada de la tesis Prebischiana de la industrialización con base en la sustitución de importaciones y su aplicación en la América Latina ha sido la de no sólo descuidar a la agricultura sino, peor aún, de sistemáticamente sobreextraer recursos de este sector vital para su transferencia a los centros urbanos de industrialización, con la concomitante depauperización del campo, el éxodo de masas de campesinos, la insuficiente producción agrícola y el crecimiento desmedido de pocas ciudades como polos de atracción. Esto ha sido, por cierto, el caso de México, a diferencia de Corea del Sur, donde no se descuidaba la agricultura.

Pero, Smith llegaba más lejos aún. Según él, se retarda el crecimiento del valor del producto y la acumulación del capital con las medidas que frenan las importaciones. Las restricciones sobre las importaciones y los subsidios a la producción y/o exportaciones manufactureras desvían la mano de obra y el capital de actividades en que hay ventajas comparativas -p. ej., en la agricultura- a otras en que no las hay, al menos inicialmente. Esto implica que resultará una reducción del valor intercambiable del producto anual, la que, a su vez, determinará menos ahorro a la larga, inclusive si las industrias infantiles llegarán eventualmente a ser competitivas. También para Ricardo, la falta del libre comercio, por medio de la aplicación de subsidios a la exportación o prohibiciones a las importaciones, conduce a una asignación no óptima de los capitales de una sociedad. En términos de Ricardo, esto implicaría que la suma total de valores de uso producidos en la economía sería menor que su potencial con el libre comercio y, por tanto, el trabajo (valor) requerido por unidad de producción sería mayor. Esta posición, en general, es la que la escuela neoclásica actual manifiesta. Los dos autores eran de la opinión de que con el sistema mercantilista se sacrificaba permanentemente al consumidor para privilegiar al productor.

En cuanto al enriquecimiento de las colonias, Smith asociaba el estado natural de la acumulación primero en la agricultura y sólo paulatinamente después en las manufacturas con dos condiciones necesarias, en las cuales puso mucho énfasis: (1) la existencia de tierras abundantes y baratas, lo cual determinaría un mayor mercado interno (necesario para la industrialización) y, por tanto, la posibilidad de un mayor nivel de ingreso per cápita. Esto, a su vez, permitiría un mayor nivel de educación y cuidado general de la población. De esta condición se deduce la necesidad de una reforma agraria integral en caso de un acaparamiento excesivo de la tierra. (2) La libertad para manejar sus asuntos como más les conviniera a las colonias, lo cual normalmente implicaría la aplicación de impuestos más moderados, dentro de una mayor independencia relativa de la metrópoli. Efectivamente, había menos acaparamiento de la tierra en aquellas colonias dominadas por las metrópolis en que había más disolución del modo feudal de producción, por ejemplo, en Inglaterra *vis-a-vis* sus colonias de Norteamérica. Por otro lado, el capitalismo incipiente se asociaba con un proceso de mayor democratización burguesa. Aunque las dos condiciones son necesarias, no son suficientes para el enriquecimiento de las colonias. Según Smith, se requería, además, de la ausencia de la monopolización del comercio. La monopolización del comercio de compra-venta por parte de la metrópoli, aun peor si era una sola compañía monopólica, como en el caso de la corona española y en él de la **East India Company** del imperio británico, constituía un obstáculo fundamental para el crecimiento de una colonia.

Igual como Smith, Ricardo recomendó evitar el desmantelamiento brusco de un sistema de proteccionismo (en términos de Ricardo, las prohibiciones a la importación y primas a la exportación) para disminuir la destrucción de ciertos capitales y aminorar el desempleo temporal. Se ve en la obra de Ricardo que el desmantelamiento de un sistema de restricciones comerciales podría ocasionar pérdidas para un país a corto plazo aun cuando el beneficio global se asegura a la larga. Desde luego, la preocupación por los tiempos de la liberalización del comercio exterior de un país ocupa una posición central en los debates de la política económica actual en muchos países, tanto desarrollados como subdesarrollados. En México, un país semiindustrializado, el debate ha sido y es intenso.

En lo que concierne a "**The Principles ...**" de Ricardo, pese a que un país pudiera tener una ventaja "natural" (i.e., absoluta) en la producción de cada bien, y otro país una desventaja absoluta en cada uno, el concepto de la ventaja "comparativa" en Ricardo nos enseña que cada país podría optimizar su riqueza y bienestar si se dedicara a la producción de aquellos bienes en que tiene una ventaja comparativa, intercambiando estos bienes por los que no produce interiormente. Este resultado depende del supuesto de la inmovilidad internacional del capital y la mano de obra, así como de la inmovilidad de la mercancía dinero, el oro y la plata. Conviene recordar que cuando no hay flujos internacionales del dinero oro, el precio "natural" y el valor son iguales en la obra de Ricardo. Es más, la doctrina de la ventaja comparativa de Ricardo se desarrolla para explicar el comercio internacional ya que este autor explícitamente declara que el intercambio internacional no se rige por la ley del valor como al interior de un país.

La interpretación neoclásica del modelo ricardiano no sólo toma en cuenta la productividad sino que también la tasa de salarios media para llegar a los costos por unidad de producción. Basado en la doctrina del valor-trabajo de Ricardo, se supone un solo factor de producción, el trabajo. La única diferencia entre países es la tecnología, diferencia que implica una diferencia en la productividad del trabajo. Estas diferencias relativas de eficiencia conducen a la posibilidad del intercambio redituable entre ambos países, cuando se especializan en la producción del bien en que tienen una ventaja comparativa. Se demuestra que con el comercio en equilibrio, los dos países del modelo obtienen ganancias del comercio, en el sentido de poder consumir más de cada bien. Inclusive, en un modelo ricardiano con un número infinito de bienes, se demuestra que una mejora tecnológica generalizada en un país extranjero socio del país doméstico, determina un aumento neto del salario medio de este último país y no una reducción, pese a que su diversificación en la producción y comercio podría haberse reducido.

Frecuentemente, se dice que el libre comercio sólo es benéfico si el país es suficientemente productivo para enfrentar la competencia internacional. Pero, la habilidad de exportar no depende de una ventaja absoluta, sino de una ventaja comparativa, y la ventaja comparativa de una industria depende no sólo de su productividad relativa a la misma industria extranjera, sino también de la tasa de salarios doméstica, relativa a la extranjera. En un modelo más apegado a la realidad se tendría que tomar en cuenta también el costo del capital y otros factores. Sin embargo, aun cuando un país empleara una técnica menos productiva, con costos salariales menores pudiera tener una ventaja comparativa en la producción de ciertos bienes.

Llegamos a la conclusión de que puede haber explotación por el intercambio desigual de valor. Pero, esto no quiere decir que, aun sufriendo de una transferencia de valor debida al intercambio desigual, un país pobre invariablemente debe levantar barreras a las importaciones, sustituirlas por vía de la producción interna y eliminar de esta manera el intercambio desigual. Para determinar si el comercio es benéfico para el país doméstico, no sólo se debe comparar el trabajo doméstico empleado para producir sus exportaciones con el trabajo extranjero empleado para producir las

importaciones del país doméstico, también se debería comparar el trabajo empleado para producir las importaciones del país doméstico con la cantidad de trabajo doméstico que se hubiera tenido que emplear para producir domésticamente sus propios importables.

Debido principalmente a los cambios tecnológicos pero también a las restricciones contra el comercio y/o los subsidios a las exportaciones que, a su vez, causan flujos de los metales preciosos, los precios naturales de las mercancías difieren de sus valores naturales, lo cual constituye el embrión de una teoría del intercambio desigual en la obra de Ricardo. O sea, la teoría del dinero de Ricardo permite concluir que los bienes se intercambian a sus precios naturales, mas no necesariamente a sus valores reales. Esto es lo que origina una transferencia internacional de valor.

La aplicación de la teoría del dinero ricardiana, pero modificada en el mundo actual para tomar en cuenta la divisa dólar en términos prácticos desvinculada del oro como equivalente general, posibilita una interpretación actualizada del "intercambio desigual ricardiano". Vimos que los desequilibrios constantes en la cuenta de mercancías, los cuales, a su vez, conducen a presiones constantes para devaluar la moneda, pueden tender a autoperpetuar la transferencia de valor al exterior en el sentido ricardiano. Estos desequilibrios, paradójicamente, resultan frecuentemente de políticas proteccionistas en los países subdesarrollados, políticas, entonces, que pueden dar origen a una transferencia de valor en el sentido ricardiano por periodos largos a los países centrales. Sin embargo, precisa agregar que también una subvaluación de la moneda doméstica en el marco de la liberalización puede originar transferencias "ricardianas" del valor. Efectivamente, hay un costo involucrado en la devaluación aunque los bienes domésticos se hacen más competitivos.

En resumen, por medio de los Principios de Ricardo analizamos su teoría del valor relacionada con una teoría del dinero que derivaba embrionariamente hacia el concepto del intercambio desigual en términos estrictamente ricardianos. En la actualidad, con el desarrollo masivo de las fuerzas productivas, plasmado en una creación gigantesca del valor social, la disociación entre el signo de valor universal (actualmente el dólar, aunque el yen y el marco están cobrando más importancia) y el dinero (los metales preciosos, principalmente el oro) pone en duda el papel del oro como equivalente general.

En efecto, lo que sostenemos es que la desvinculación real de la divisa fuerte de la mercancía universal (el oro) y su manifestación institucional en la inconvertibilidad del dólar, determinan que las leyes del dinero-oro ya no tienen vigencia en la circulación de las mercancías, al menos en términos operativos del modo de producción capitalista. La contrapartida de esta afirmación consiste en que el movimiento de los signos de valor, al usurpar la posición clave del oro tanto al nivel nacional como al nivel internacional, obedece a leyes diametralmente opuestas a las del dinero-oro. Entonces, sí puede haber cierto recorrimiento hacia el oro en periodos de crisis, pero un recorrimiento masivo, es decir absoluto, de la o las divisas fuertes en este momento histórico de la acumulación sería sinónimo con el derrumbe del sistema capitalista como tal. Si es cierta nuestra hipótesis, entonces la teoría del dinero de Ricardo (equivocada por las razones señaladas por Marx) cobra vigencia cuando el oro es sustituido por una divisa fuerte. Por lo tanto, concluimos que también es válido el concepto del intercambio desigual que Ricardo esbozaba embrionariamente y que nosotros desarrollamos en el capítulo dedicado a este autor.

La existencia de un auténtico mercado mundial de mercancías, al menos de las más importantes, permite la validación del principio del intercambio internacional regido por la ley de valor. Esto, a su vez, está vinculado con nuestra discusión del intercambio desigual, tanto en los términos ricardianos como en su versión de los precios de producción marxistas.

Partimos de la hipótesis de que la constitución de una economía mundial es un proceso evolutivo constante. Sin embargo, la existencia de los llamados capitales nacionales, la competencia entre ellos y la estructura de capitales hegemónicos y capitales subordinados nos hablan también de la importancia de las economías nacionales pese a su inserción en una economía mundial cada vez más perfeccionada. Las mismas políticas nacionales de protección, en lugar de un libre cambio universal, señalan un aspecto importante de la competencia entre capitales de economías nacionales diferentes, políticas que pueden obstaculizar la formación de un mercado mundial. Creemos haber demostrado, a partir de los señalamientos de Marx, que la ley de valor tiene vigencia al nivel internacional, aunque sufre modificaciones, debido a las diferentes intensidades nacionales del trabajo, que la distingue del funcionamiento de la ley de valor al interior de las economías nacionales.

Los países con procesos de fabricación más productivos y, por tanto, más intensivos que la media, significando valores por unidad menores que la media, perciben ganancias extraordinarias. Es decir, reciben transferencias de valor, no directamente de los países productores menos eficientes (valor/unidad mayor que la media), sino indirectamente vía el intercambio de su producto (digamos el cobre) por otro bien producido en otros países no fabricantes del cobre. Se puede observar que entre los países con una eficiencia menor que la media (valor/unidad mayor que la media), pueden haber algunos que comercian óptimamente pero con una salida de valor. Esta situación puede darse cuando el producto importado se obtiene a un precio real menor de lo que sería si el país importador destinara los recursos para producirlo internamente, tal como Marx lo había previsto.

Vimos que la situación es inherentemente inestable. El análisis permite inferir que los países más eficientes (con un valor/unidad menor que la media internacional) en la producción de un bien específico tendrán fuertes incentivos para aumentar su escala de producción, vía la concentración y centralización de los capitales. En relación a esta competencia incrementada a escala mundial, la conclusión lógica es que los países más eficientes también tendrán fuertes alicientes para pugnar por un comercio más libre.

Sugerimos, implícitamente al menos, que desde el punto de vista de la transferencia indirecta del valor de los países menos eficientes a los más eficientes vía el comercio con terceros países, les conviene a los países menos eficientes en la producción de una mercancía realizar el intercambio por otro producto con los países productores menos eficientes de éste y no con los productores más eficientes. Desde este punto de vista, el país menos eficiente minimiza su transferencia indirecta de valor. Por ende, en principio existirá el incentivo de los países menos eficientes de segmentar el mercado internacional. Esto podría obstaculizar la formación de la economía mundial. Con una regionalización de la producción y circulación, seguiría funcionando la ley de valor con base en el escalonamiento de las intensidades nacionales pero ahora al nivel regional.

En resumen, se podría decir que a la larga los países hegemónicos y el capitalismo como sistema mundial requieren del libre comercio **vis-a-vis** los países pobres. El intercambio desigual de valor que surge del funcionamiento de la ley de valor al nivel internacional no es contradictorio, sino más bien complementario, con el intercambio desigual de naturaleza ricardiana.

En la sección dedicada a "La Ley de Valor, ¿Funciona Internacionalmente?", el concepto del valor medio internacional por unidad de producción de una mercancía exportada al cual llegamos y que llamamos "una especie de precio de producción", en rigor sólo es un precio de producción que coincide con el valor medio. Por lo tanto, el análisis presentado en esa sección viene siendo una simplificación de la realidad, aunque útil para ver que aun así puede haber un intercambio desigual de naturaleza especial. Es una simplificación que juzgamos necesaria para ir deshilando la complejidad del concepto abstracto de la ley del valor en su aplicación internacional.

Vimos que el concepto del intercambio desigual en Emmanuel dependía del supuesto de que el capital es móvil internacionalmente de tal manera que hay una tendencia a la pericucción de la ganancia. Por otro lado supuso la inmovilidad internacional de la mano de obra, lo cual implica la diferenciación de las tasas de plusvalía entre países, diferencia que origina el intercambio desigual en el "sentido estricto" de Emmanuel. Diferimos con la apreciación de Emmanuel de no incluir también el intercambio desigual originado por una diferencia de "composiciones orgánicas" en su definición. Si se incluyen ambos tipos de intercambio desigual, lo que importa entonces es el intercambio desigual en términos netos. Vimos también que la dirección de la transferencia del valor, suponiendo para fines didácticos la igualdad de las composiciones orgánicas entre los países "ricos" y los "pobres", será de los pobres hacia los ricos sólo si la tasa de plusvalía media fuera mayor en los países pobres. Entonces, tiene importancia la pregunta, ¿dónde se encuentra la mayor tasa de plusvalía, en los países capitalistas adelantados o en los relativamente atrasados? La mayor parte de los Marxistas -además del mismo Marx- no solamente asigna una composición orgánica media del capital mayor a los países adelantados sino que también les asigna una tasa media de plusvalía mayor. Pero, siempre cuando aceptamos la presencia de la pericucción internacional de la tasa de ganancia con ambas categorías mayores en los países "ricos" que en los países "pobres", habría una indeterminación teórica en cuanto a la dirección de la transferencia de valor.

Por lo que se refiere a las tasas de plusvalía, teórica y lógicamente nos era difícil asumir una posición clara en favor o en contra de la hipótesis de Emmanuel de que la tasa de plusvalía es superior en los países pobres aun tomando en consideración la cuestión socio-histórica de los salarios y la eficiencia relativamente mayor de los sindicatos para aumentar los salarios por encima del mínimo necesario en los países ricos. Sin embargo, se sabe que en términos monetarios la masa de salarios como proporción de los salarios más las ganancias totales (el valor agregado) es considerablemente mayor en los países desarrollados que en los países subdesarrollados, digamos el 60% a 30%, respectivamente. Con las proporciones indicadas, se puede calcular un indicador de la tasa de plusvalía correspondiente más o menos a cada grupo de países, g/s, donde "g" es la ganancia y "s" es la masa de salarios. Para este ejemplo plausible, g/s resulta en 2/3 para los países ricos y en 2 1/3 para los países pobres. Si la evidencia empírica apoya la concepción teórica de Emmanuel, entonces se podría tomar una posición más firme en favor de la conclusión de Emmanuel de que la tasa de plusvalía es mayor en los países atrasados y, por tanto, la transferencia de valor corre normalmente de estos países a los países adelantados y no vice-versa.

Este resultado empírico, naturalmente, reflejaría, entre otras causas, la combatividad sindical más eficaz en los países ricos así como la oferta sobreabundante de mano de obra junto con formas precapitalistas de producción de ciertos alimentos y otros bienes de consumo necesarios, donde el precio de mercado puede estar sistemáticamente por debajo de "sus valores o precios de producción" en los países pobres. Por lo tanto, se podría decir que, por lo que se refiere a la tasa de plusvalía, habría una transferencia de valor, al menos en períodos largos, de los países pobres a los ricos. Este proceso de transferencia se intensificaría en las crisis y el estancamiento cíclicos cuando una desvalorización del trabajo sufriría más en los países pobres que en los ricos. Esto podría ser en parte el caso de lo que sucedió en los 80 y aun en lo que corre de los 90 para muchos países. Por otro lado, en estos períodos cíclicos de crisis y estancamiento, cuando se intensifica la competencia capitalista, habría una tendencia de elevar la composición orgánica del capital comparativamente más en los países ricos que en los países pobres, mediante los cambios tecnológicos en los procesos de producción, lo cual tendería a intensificar la transferencia neta de valor hacia los países ricos.

Vimos en la obra de Emmanuel cómo el proteccionismo en los países pobres viene siendo la respuesta racional al intercambio desigual para frenar la transferencia de valor a los países ricos. Ya que, para Emmanuel, esta transferencia es permanente, la protección en los países pobres asimismo tendría que ser permanente para impedir la transferencia, al menos hasta que se alcanzara el nivel de desarrollo de los países industrializados. Teóricamente, hemos puesto en duda la unilateralidad permanente de la transferencia. Esto significa que también teóricamente la protección no tendría razones objetivas de ser permanente. El período de su vigencia dependerá del ritmo y magnitud de la acumulación del capital, tal como nos enseñó Marx.

Finalmente, Emmanuel aboga por la regionalización de los mercados de los países pobres. Esta recomendación emana de su teoría del intercambio desigual. Por lo que se refiere a los mercados comunes de países en vías de desarrollo agrupados en regiones, tiene cierta semejanza con nuestro análisis de la sección 3 del capítulo III. Lo cierto, sin embargo, es que las mismas crisis pueden orillar a los Estados de los países subdesarrollados a la apertura en todos los sentidos para cumplir con su papel primordial de garante de la acumulación del capital, independientemente aun de una intensificación del intercambio desigual. Es decir, la liberalización de los países subdesarrollados no sólo constituye una respuesta a las presiones de los países capitalistas hegemónicos y las instituciones financieras y comerciales internacionales, sino que, principalmente, las mismas crisis y el estancamiento que hacen peligrar la acumulación, en particular la de los grandes capitales nacionales e internacionales, sirven como una palanca fuerte en favor de la apertura. Esto ha sido el caso de México, pese a que el intercambio desigual pudiera haber aumentado.

Contrariamente a lo que sucede en algunos países industrializados por lo que concierne a una tendencia de un mayor proteccionismo en cuando menos una porción del tiempo de una onda depresiva correspondiente a una crisis de regulación, a partir de nuestra hipótesis general con respecto a los países semiindustrializados de la periferia, dedujimos que tienen la necesidad objetiva de reducir sus niveles de protección vía la racionalización de sus políticas de protección o, inclusive, su eliminación progresiva, y parcialmente orientar sus aparatos productivos hacia la exportación.

En el capítulo titulado "Ideas Generales sobre la Cuestión del Imperialismo", presentamos las posiciones de tres corrientes principales: los neoclásicos, los keynesianos y los marxistas, haciendo ver que inclusive dentro de cada una de ellas hay puntos de vista divergentes. Sin embargo, el objetivo básico del capítulo era el de ubicar el debate de la protección versus el librecambio en las diversas teorías del imperialismo y de la dependencia para ligarlos con la internacionalización en los países capitalistas dependientes.

Vimos, desde diferentes puntos de vista, que las contradicciones internas al mismo proceso de producción engendradas por la competencia necesaria de los capitalistas al nivel local y nacional, encuentran su expresión internacionalmente en la búsqueda de nuevos mercados y fuentes de materias primas así como fuentes de acumulación basadas en la expropiación a nuevos contingentes de mano de obra de sus medios de producción tradicionales. O sea, se expresan estas contradicciones en la compulsión expansionista de naciones enteras vía su célula fundamental, la empresa multinacional gigantesca. Si bien es cierto que la mayoría de los países subdesarrollados sigue en su papel de la tradicional división del trabajo internacional como productores de bienes de consumo agrícolas y materias primas, es también cierto que el papel complementario que desempeña un número no despreciable de países ha sufrido una transformación cualitativa de importancia patente en el sentido de la producción de una amplia gama de bienes manufacturados tanto para el mercado interior como el exterior. Aparentemente, la necesidad que tengan los "países metropolitanos" de tratar de evitar la competencia y de mantener a los países "semi-coloniales" dentro de su papel de "complemento" es dinámica y cambiante en un

período relativamente largo. Algunos países ricos e industrializados, pero aún relativamente dependientes (v.gr., el Canadá) y otros (los llamados semiindustrializados, tales como México, Brasil, Argentina y Africa del Sur) lo atestiguan ampliamente. Corea del Sur, Taiwan, Singapur, y de una manera rápida ahora, Tailandia y Malasia y aun Indonesia, son casos espectaculares al respecto.

Por lo que concierne a la esencia misma del capitalismo -su expansionismo inherente vía "la producción de capital para producir más capital"- no sólo está la mayoría de los marxistas de acuerdo con que existe esta "tendencia constante a extenderse", sino que, por otras razones, también los neoclásicos y neokeynesianos. De hecho, la pregunta de si el capitalismo puede desarrollar o no las áreas atrasadas y dependientes del mundo ha suscitado mucha polémica. Pero, independientemente de "la ley del desarrollo desigual y explotador", que se ha manifestado ampliamente, es evidente que en algunos escritos inclusive de Marx y posteriormente de Lenin se apoya la posibilidad del desarrollo capitalista de los países atrasados. Si se entiende por "el desarrollo capitalista" él de las fuerzas productivas y no necesariamente él de la distribución adecuada del producto creado con este mayor desarrollo -definición que, por demás, es la de Marx y Lenin-, esta posibilidad cobra mayor fuerza de credibilidad. Cuando Marx decía con toda seriedad en el prefacio de la primera edición de El Capital que "el país que está industrialmente más desarrollado, sólo muestra a los menos desarrollados la imagen de su propio futuro", parece indudable que creía que el capitalismo industrializaría al mundo.

Las teorías de la dependencia frecuentemente negaban esta posibilidad para los países económicamente atrasados y dependientes sujetos a la expansión del imperialismo. Vimos que estas teorías soslayan excepciones importantes a sus conclusiones. Esto, por ejemplo, es el caso de Canadá y Australia, países sujetos también a la expansión imperialista en su tiempo largo de colonias y cuya característica económica fundamental igualmente era la de exportadores agropecuarios y de minerales por largos años, pese de haber sido colonias directas y, después, "neo-colonias". Estos "países vacíos", durante la colonización, como lo era también la Argentina, sin embargo, lograron un nivel mucho más elevado de desarrollo aun dentro de su status de dependencia política, aunque sí es cierto que su forma de democracia participativa siempre se ha diferenciado marcadamente del autitarismo acentuado de la mayoría de los regímenes latinoamericanos, tanto cuando eran colonias directas como después. Vimos que, entre otros autores marxistas, Sweezy también parece creer que el crecimiento capitalista de las partes del mundo no industrializadas sí es posible, con toda su secuela de contradicciones y distorsiones.

Al respecto de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, podríamos concluir que sobre todo en la era transnacional, pese a altibajas serias, las fuerzas contrarrestantes a dicha caída no necesariamente se están debilitando y, por lo tanto, la tendencia al estancamiento en el análisis de algunos marxistas, aunque ciertamente pudiera existir como tal, no permite pronosticar fechas del comienzo de dicho estancamiento permanente. O sea, creemos que el capitalismo mundial, pese a sus graves problemas cíclicos en que las contradicciones inherentes a este modo de producción amenazan la creación creciente del plusvalor y su realización, no obstante, aún tiene la capacidad como sistema mundial de reconstituirse a sí mismo, precisamente por medio de las crisis periódicas.

Indagamos ampliamente el debate de la motivación de la exportación de capitales desde el punto de vista de autores distintos, tanto marxistas como no marxistas. Esto implicaba la necesidad de investigar la tendencia de la caída de la tasa de ganancia y las diversas causas contrarrestantes, así como obligaba a analizar las controversias en torno de las crisis de proporcionalidad, de realización, del subconsumo y del movimiento de la tasa de ganancia en ciclos de corto plazo. Por otro lado y vinculado con lo anterior, relacionamos la exportación del capital con la necesidad de las transnacionales de asegurar fuentes de materias primas y mercados

para sus productos e inversiones dentro de un mundo en que la competencia entre las gigantescas multinacionales tiende a acentuarse. Vimos que frecuentemente los mecanismos diferentes de proteccionismo, tanto en los países subdesarrollados como los desarrollados, pueden dar un impulso poderoso para que las empresas transnacionales salten las barreras proteccionistas. Finalmente, vimos que los salarios bajos en los países pobres pueden ser importantes para la segmentación de la producción, siempre con el objetivo de maximizar la ganancia a largo plazo. Sin embargo, no explica por qué la inversión sigue siendo mayoritaria en los países desarrollados. Aquí entran no sólo el factor salario vinculado a la tasa de plusvalía, sino cuestiones relacionadas al ciclo del producto y de procesos de producción, la infraestructura, economías de escala, calidad de las formas distintas del trabajo, cercanía de mercados grandes, así como la seguridad de la inversión, entre otras.

Compartimos la posición de Raymond Vernon en el sentido de que la creciente competencia internacional pudiera enfrentarse mejor y con mayores beneficios para los trabajadores a largo plazo si no se protegieran a las industrias comparativamente ineficientes en la metrópoli y si, en lugar de esta protección, se concentraran todos los esfuerzos en ramas tecnológicamente sofisticadas y competitivas.

El proceso de la concentración y centralización de capitales recibió un estímulo poderoso cuando se constituyó el Mercado Común Europeo, mediante el cual se uniformó la protección de los países miembros *vis-a-vis* el mundo exterior y, al mismo tiempo, prácticamente se eliminaron las barreras al flujo de capital y mercancías dentro de la comunidad. El resultado inmediato consistió en el aumento de la competencia intercapitalista, lo que, en cuanto a los Estados Unidos se refiere, al amenazar sus exportaciones, condujo a un incremento en la exportación del capital productivo a estos países. En el caso de la CEE, así como en el de algunos países subdesarrollados, la importancia de las barreras arancelarias y las de otra índole para acelerar la exportación de este capital es bien conocido, siempre cuando hay pocas barreras en contra de la entrada del capital, lo cual no era precisamente el caso de México.

Cuando se trata de grupos de países y empresas con una capacidad competitiva relativamente equivalente, expresada en parte por cierta equivalencia en su desarrollo tecnológico -como, por ejemplo, la CEE versus los Estados Unidos- la exportación de los procesos productivos sofisticados entre estos países ya no 'necesitaria' el estímulo adicional importante de la protección. Aquí, el poder de negociación resulta en una especie de reducción de la protección *quid-pro-quo* para muchos productos, sobre todo los industriales, a diferencia de varios países subdesarrollados donde la liberalización resulta más bien del agotamiento de políticas de sustitución de importaciones en un marco de mercados internos estancados, así como de presiones del gran capital internacional y nacional, cuyos intereses se reorientan hacia la exportación. Frecuentemente, en el proceso de la internacionalización de los procesos productivos, el tamaño del mercado en los países subdesarrollados podría representar un factor secundario ya que la producción de ciertos productos sería básicamente para la exportación, v.gr., las maquiladoras en México. Esto también explicaría la necesidad del gran capital instalado en estos países de entrar en el *quid-pro-quo* de las reducciones inter-países de los niveles de la protección.

Parece que el impacto neto en la transferencia de divisas por las multinacionales, junto con las regalías y el efecto de los sobreprecios, da cierta credibilidad a la tesis de la descapitalización en los países subdesarrollados. Sin embargo, puede ser que el efecto positivo asociado a la sustitución de importaciones sea mayor que el negativo causado por la salida de las ganancias, las regalías y honorarios diversos, de tal manera que la influencia neta sobre la balanza de pagos no presenta pruebas contundentes ni en favor ni en contra de la tesis de la descapitalización. Definitivamente, no basta sumar y restar las entradas y salidas de

capital. Por otro lado, la simbiosis de la internacionalización del capital vía las transnacionales con el Estado en los países subdesarrollados, lo cual disminuye la soberanía relativa del Estado, no niega la posibilidad de cierto desarrollo dependiente en algunos, en un grado que depende de las condiciones objetivas de cada formación social. Esta conclusión parece ser compartida por muchos Marxistas -aunque los dependentistas radicales negaban la posibilidad del desarrollo capitalista dependiente- y por los Keynesianos; autores como Joan Robinson pensaban que el desarrollo económico capitalista seguiría adelante, aunque sería extremadamente lento debido al rápido crecimiento de la población en los países subdesarrollados. Al respecto, estimamos que las corrientes marxistas (además de las eclesíásticas) han subestimado o aun han soslayado el problema poblacional.

Por lo que atañe a la teoría neoclásica respecto a la inversión extranjera directa de las empresas transnacionales, conviene resaltar que el incremento en la eficiencia productiva debida a la presencia de la ET puede estar acompañado por un aumento en el poder monopólico. Esto conduciría a efectos ambíguos. Pese a esto, el estudio de la oposición entre la eficiencia y los efectos monopólicos en modelos sencillos indica que la eficiencia positiva es mayor que el efecto negativo causado por el poder monopólico, tanto en el país matriz como en el país huésped. En el país huésped, la amenaza de la entrada de otras empresas puede limitar el poder de la ET para establecer un precio monopólico. Por otro lado, para los neoclásicos, los efectos de las ET son similares a los del comercio internacional, en el sentido de que se esperaría que la ET produjera ganancias generales para el país huésped, pero también efectos distributivos del ingreso suficientemente fuertes de tal suerte que algunos grupos sufrirían un deterioro en su bienestar.

Entonces, el punto de vista neoclásico de las corporaciones gigantes es esencialmente favorable en cuanto a su vocación internacionalista para extender los procesos de producción y de mercado racionalmente. En este concepto no hay lugar, por tanto, para la conceptualización del imperialismo ni, en consecuencia, de la dependencia. Para Vernon, el heterodoxo, la expansión de las transnacionales es objetivamente inevitable ya que las ventajas de la gran empresa y su manejo más eficiente se deben, entre otras cosas, a la disminución de los costos generales -incluyendo los de comunicación y transporte-, disminución que tiene sus raíces en la revolución tecnológica. Compartimos esta opinión de Vernon.

Para los neoclásicos como Hicks, se admite que la puesta en práctica del libre comercio puede tener el efecto a corto plazo de aumentar el desempleo en un país y el empleo en otro, como resultado de la acumulación del capital. Sin embargo, el desempleo transitorio en algunos países causado por el dismantelamiento del proteccionismo se contrarrestaría, al desaparecer las industrias de altos costos protegidas por el paraguas de la protección y al establecer empresas tanto nacionales como extranjeras que se orientan a las actividades de mayor ventaja comparativa. Desde este punto de vista, el proteccionismo y la hostilidad al capital internacional constituyen obstáculos al desarrollo. Entonces, de acuerdo con los neoclásicos, la división internacional del trabajo es el resultado de la vigencia de la ley de las ventajas comparativas vía el libre comercio, de manera que la especialización mundial es mutuamente benéfica a la larga para las naciones incorporadas al sistema capitalista. De acuerdo con este punto de vista, si un país estuviera dotado de recursos naturales adecuados, su estado de retraso se debería en parte a que no liberalizó su comercio y el flujo de capital. El hecho, sin embargo, es que todos los países industrializados -y los que actualmente se están industrializando- lo realizaron, al menos inicialmente, mediante la protección ofrecida a sus industrias infantiles. En realidad, la historia nos ha señalado una verdad de primera importancia, la que inclusive ha sido articulada por algunos de los neoclásicos. Marshall, por ejemplo, afirmó cándidamente que sólo aquellos que estuvieran en condiciones seguras de beneficiarse del libre comercio creyeron en él. Entonces, la realidad muestra que la prescripción neoclásica del libre

comercio en cualquier momento de la acumulación resulta ahistórica. Sin embargo, aunque autores como List y Carey en el siglo XIX argumentaban en favor de los "aranceles educativos", la protección a las industrias infantiles -según ellos- sólo debía permanecer hasta que se hicieran competitivas internacionalmente, si es que tuvieran la posibilidad de hacerse eficientes, lo cual no siempre es el caso para todas.

El argumento de la industria infante se basa en la hipótesis de la ventaja comparativa potencial en las manufacturas en los países menos desarrollados. Consiste en la protección dada cuando una industria es infante y no redituable, pero, dado el tiempo para crecer, se espera que sea redituable cuando madure. Pero, un período de protección con una política comercial no creará un sector manufacturero competitivo si existen razones fundamentales por las cuales un país carece de una ventaja comparativa dinámica en ciertas manufacturas. Algunos de los obstáculos consisten en la escasez de mano de obra altamente calificada, de empresarios en cantidad crítica, de una infraestructura diversificada adecuada y de niveles aceptables de educación general, además del acceso al ahorro adecuado, tanto nacional como internacional.

Aunque se argumenta que las industrias manufactureras aprenden a ser más eficientes con la protección temporal, frecuentemente no resulta cierto aun después de décadas. Además, en lugar de simples aranceles, se forjaban sistemas sumamente complejos e inmanejables de cuotas, permisos, controles de cambio, reglas de contenido local, subsidios a la producción y exportación, controles fuertes a la inversión extranjera, entre otras medidas, mismas que a menudo fomentaban la corrupción y el burocratismo exacerbado. Las altas tasas de protección efectiva permitían la supervivencia de firmas con costos a menudo muy superiores a los de algunas empresas extranjeras vedadas. Cuando se habla de una asignación ineficiente de recursos debido a la protección, de esto se está hablando. Una solución parcial a estos problemas de costos sería la de que los países "pequeños" se especialicen en la producción y exportación de una gama relativamente limitada de productos e importen lo que necesitan pero no producen o no alcanzan a producir con eficiencia en un tiempo razonable.

Sin embargo, la justificación de la protección a las industrias infantiles debe depender de la existencia de imperfecciones en el mercado que impiden que los mercados privados desarrollen una industria tan rápidamente como lo harían en ausencia de las imperfecciones.

Se puede demostrar que existe un arancel óptimo pequeño que maximiza el bienestar en el caso de una imperfección en el mercado doméstico (del trabajo, del capital, y de derrames tecnológicos), y que es mayor que el bienestar en estas circunstancias con el libre comercio. Pero, es mejor corregir la imperfección mediante una política doméstica aplicada directamente a la fuente del problema, por ejemplo, medidas para reducir la rigidez del mercado (primer mejor) o un subsidio directo (segundo mejor), no un arancel (tercer mejor) o, peor, una cuota.

A veces se escucha que se puede alentar tanto la sustitución de importaciones orientada al mercado doméstico y, al mismo tiempo, las exportaciones. Pero, vimos que un arancel que reduce las importaciones necesariamente tiende a reducir también las exportaciones al causar una reducción en el precio relativo de las exportaciones. Al proteger las industrias que sustituyen importaciones para el mercado interior, se transfieren recursos de los sectores exportadores. Sin embargo, con una estructura oligopólica en que la protección contra las importaciones se combina con un subsidio a la exportación, teóricamente se puede evitar esta transferencia. Desde luego, existe un costo de esta política, un costo sufragado por los contribuyentes al fisco y por los consumidores.

Por supuesto, la protección a la industria urbana puede determinar la desprotección a otros sectores, por ejemplo, el agropecuario. Al respecto, la transferencia de una parte del excedente de este sector al sector industrial (la que en

el fondo viene siendo otro aspecto importante del intercambio desigual regional y sectorial) por motivo del sistema proteccionista mexicano, es una prueba fehaciente del elevado costo que el campo ha pagado en aras de la industrialización del país.

Sin riesgo de exagerar, se puede decir que la protección ofrecida a la industria urbana mexicana por décadas ha contribuido de una manera importante al desastre del agro, significando una magnitud del producto en este sector más pequeña de lo que hubiera sido en ausencia del sistema proteccionista y siendo responsable, al menos parcialmente, de la expulsión de mano de obra y de capitales de las áreas rurales empobrecidas. Suscribimos la tesis de que la política de sustitución de importaciones ha contribuido a la agravación de la desigualdad en la distribución del ingreso, particularmente entre el campo y la ciudad, y al aumento en el desempleo y subempleo, aunque faltan análisis empíricos para corroborar esta última afirmación.

Por otro lado, en la etapa inicial de la capitalización industrial intensiva de un país, la protección estimula la oligopolización o aun la monopolización, sea del capital nacional, sea del gran capital internacional en la etapa transnacional. Esto, por cierto, también ha sido el caso de México. Pero, básicamente, a la larga el capital transnacional colocado en los países subdesarrollados y en los centros hegemónicos determina una orientación librecambista, pese a retrocesos en los países matrices en ciertas industrias con problemas de competitividad, por ejemplo, la automotriz norteamericana frente a la japonesa durante los años 80. Suponiendo que el "arancel educativo" haya permitido el desarrollo de la industria local suficientemente para satisfacer la demanda efectiva del país y capacitarse para la exportación, al menos en ciertas ramas, el proteccionismo se convierte de una ventaja en un obstáculo para la evolución posterior del capitalismo. Desde el punto de vista del capitalismo incipiente, Marx no desconocía el papel del proteccionismo para acelerar los cambios de una forma precapitalista de producción. Pero, tanto Marx como Engels aceptaron que en una etapa posterior del desarrollo capitalista, cuando las fuerzas productivas hubieran alcanzado un desarrollo que les permitiera competir con los países hegemónicos, el libre comercio constituiría "el estado normal de la moderna producción capitalista". Es indudable que debido al desarrollo desigual de estas fuerzas productivas, algunos sectores se encuentran con la necesidad de expandir sus mercados hacia el exterior antes que otros. La necesidad del libre comercio en una cierta etapa del desarrollo de las fuerzas productivas competitivas para sostener el ritmo de la acumulación del capital y la tasa de ganancia es, como dijo Engels, objetivamente inapelable. La protección arancelaria se convierte "en un grillete insoportable para cualquier país que aspire, con perspectivas de éxito, a ocupar una posición independiente en el mercado mundial".

Efectivamente, estamos de acuerdo con Marx y Engels cuando afirman que el estado natural del capitalismo avanzado es el libre comercio. También estamos de acuerdo con Hilferding cuando dice que "... no hay duda de que en la producción capitalista, el libre cambio ... garantiza la mayor productividad del trabajo y la división internacional del trabajo más racional". Podría haber sido una frase extraída de textos neoclásicos.

Evidentemente, "como estrategia para alentar el crecimiento de las manufacturas, la política de industrialización con sustitución de importaciones ... ha funcionado" hasta cierto punto. Pero, esta política orientada hacia adentro no era la meta final, sino que era la del desarrollo económico en sentido amplio. Existen fuertes dudas respecto a si ha tenido éxito en cuanto a esta meta final en los países de desarrollo tardío.

En otro plano de análisis consideramos que la teoría neoclásica del comercio internacional ha contribuido esencialmente al entendimiento de las corrientes internacionales de los bienes así como de los factores de producción. Especialmente toma en cuenta los precios relativos de mercado como enfoque indispensable para la comprensión de estas corrientes. En este sentido, su desarrollo sin lugar a dudas ha

sido mucho más rico que él de las otras corrientes teóricas analizadas, en especial en comparación con el Marxismo, ya que mucho del paradigma analítico de la escuela neoclásica es aceptado por las corrientes keynesianas.

Se puede demostrar que si el precio relativo mundial difiere del precio relativo doméstico en autarquía, habrá ganancias del comercio, en el sentido neoclásico de las ganancias del intercambio y las ganancias de la especialización.

Sin embargo, cuando los individuos tienen preferencias reveladas y dotaciones de factores marcadamente diferentes, las ganancias del comercio no estarán distribuidas de una manera pareja y, de hecho, algunos grupos podrán sufrir una reducción en su bienestar con el libre comercio. Pero, se puede demostrar lógicamente, a partir de ciertos supuestos, que los que ganan siempre podrían compensar a los perdedores de tal manera que todos estuvieran con niveles de bienestar superiores con el libre comercio que en una situación de autarquía. De ahí, los neoclásicos concluirían que la mejor política quizás no sea la de restringir el comercio, sino la de distribuir adecuadamente sus frutos.

Ya reflexionamos sobre algunos aspectos de la interpretación neoclásica del modelo ricardiano con sólo un factor de producción, el trabajo, en que los países difieren únicamente en la tecnología para producir un bien.

En el modelo de dotaciones relativas de los factores (el modelo Heckscher-Ohlin), se supone que la única diferencia económica entre dos países es la dotación relativa de factores, suponiendo, además, sólo dos factores. Dados los supuestos del modelo, el teorema Heckscher-Ohlin nos dice que un país exportará el bien que utiliza su factor relativamente abundante más intensivamente.

Por otro lado, el teorema Stolper-Samuelson nos dice que, suponiendo rendimientos constantes a escala y ausencia de distorsiones, un aumento en el precio relativo de un bien determina un incremento del ingreso real del factor usado intensivamente en la producción de ese bien y una disminución del ingreso real del otro factor. Efectivamente, el teorema nos señala que un cambio en los precios relativos determinado por la liberalización del comercio, tendrá efectos redistributivos importantes del ingreso. Por ejemplo, con la liberalización de la importación del maíz a México, el teorema Stolper-Samuelson pronosticaría una baja en el ingreso real del trabajo, el factor usado intensivamente en la producción del maíz. Pero, en sectores industriales relativamente intensivos en capital, al contrario, debe haber una reducción en el rendimiento real del capital, de acuerdo con Stolper-Samuelson, cuando hay una baja en el precio relativo de los bienes manufactureros liberalizados, **ceteris paribus** los factores políticos, etc., y suponiendo un acceso fácil a flujos de capital.

En el modelo de factores específicos, también llamado el modelo de factores inmóviles, uno de los dos factores, digamos el capital, se supone inmóvil entre sectores a corto plazo. Por lo tanto, el modelo de factores específicos es de corto plazo, a diferencia del modelo de Heckscher-Ohlin, el cual es de largo plazo. Por otro lado, también a diferencia del modelo de H-O, en él de factores específicos no necesariamente se tiende a exportar aquellos bienes cuya producción es intensiva en el factor con el cual el país está dotado con abundancia relativa. La estructura del comercio en el corto plazo depende principalmente de cómo el capital total se asigne como capital específico entre las dos industrias del modelo. En el corto plazo, la estructura del comercio es menos sensitiva a la dotación relativa global del capital y el trabajo.

En todas las variaciones del modelo de factores específicos, se ilustra claramente que la apertura del comercio internacional de una situación inicial de autarquía, conduce a una redistribución del ingreso en que hay ganadores y perdedores. Sin embargo, el comercio en los modelos distintos de factores inmóviles potencialmente sigue siendo una fuente de ganancias para todos, si es que hubiera una política de distribución del ingreso adecuada.

Por ejemplo, es claro que el modelo de Heckscher-Ohlin con plena movilidad interna de los factores no es el adecuado para analizar el comercio de las ramas del petróleo y petroquímica, sino que se analizan mejor con el modelo de factores específicos. Dos de sus factores básicos, las reservas petroleras y el capital específico asignado a estas dos ramas vía mecanismos preferenciales y no el mercado de capital competitivo, no son libremente móviles entre sectores. O sea, aunque México cuenta con una dotación relativamente intensiva en mano de obra, no sorprende que las exportaciones de petróleo y de petroquímicos sean intensivas en capital.

Precisa observar que en el caso de la economía mexicana, la política de sustitución de importaciones favorecía la disponibilidad de recursos para las actividades manufactureras, restringiendo la exportación de algunas materias primas, o bien facilitando la importación de bienes intermedios y de capital. ¿Cómo nos va a sorprender, entonces, que para muchas ramas manufactureras, encontremos que las exportaciones sean relativamente intensivas en capital y no en mano de obra relativamente poco calificada, tal como pronosticaría el modelo de Heckscher-Ohlin.

Pese a las fuertes restricciones del modelo de Heckscher-Ohlin, estimamos que para ciertos sectores -no toda la economía- puede coadyuvar a explicar ciertas corrientes del comercio, y que este modelo y el de factores específicos aún tienen relevancia teórica para el caso de México.

En 1973, antes de la expansión petrolera mexicana, el 56% de las exportaciones correspondió a productos primarios, mientras otro 13% se clasificó como productos manufactureros tradicionales (Fujita y Levy, Sept., 1993). O sea, un poco más que dos terceras partes de las exportaciones de bienes estaban asociadas a la disponibilidad y explotación de recursos naturales y al uso de mano de obra barata. Su participación aumentó aun más durante los últimos años de la década de los 70 cuando México entró en su etapa virtual de monoexportador de petróleo, gracias al tristemente célebre gobierno de López Portillo.

Ya para 1989, en plena liberalización comercial, la cifra correspondiente a los productos primarios en las exportaciones totales -incluyendo el petróleo- también era de un 56%, en tanto que los productos manufactureros tradicionales, si, bajaron su participación al 5%. Pero aun así, Heckscher-Ohlin y el modelo de factores específicos coadyuvar a explicar directamente más del 60% de las exportaciones mexicanas en este año. Aun en los bienes manufactureros llamados no tradicionales, donde hay dos categorías (la de bienes intensivos en trabajo especializado y productos de alta tecnología) y en que frecuentemente hay estructuras oligopólicas y rendimientos crecientes a escala (economías internas a escala), estimamos que también ayudan a explicar su comercio exterior H-O y el modelo de factores específicos, además de la nueva teoría de la competencia imperfecta asociada a los rendimientos crecientes. Por ejemplo, entre las ramas relativamente intensivas en trabajo especializado, las más importantes, en cuanto a su participación en las exportaciones, son: hierro y acero, manufacturas de metal, materiales y productos químicos, así como materiales de curtiduría, tintes y colorantes, todos los cuales se basan en recursos naturales, la mayor parte no renovables. La participación en las exportaciones de las ramas intensivas en trabajo especializado ha subido desde 1982 del 1% a 7.7% en 1989, aunque en 1973, fue de 7.3%. Aun en los productos de alta tecnología, los elementos y compuestos químicos (3.8% de las exportaciones en 1989) tienen un fuerte componente de recursos naturales.

Sin embargo, la rama más dinámica de los productos de alta tecnología, dominada por empresas transnacionales, es la de maquinaria y equipo de transporte (básicamente la automotriz). De 3.8% de las exportaciones en 1982, subió a 24.8% en 1989, aunque conviene mencionar que en 1973 antes del auge petrolero, su presencia en las exportaciones fue importante, con el 19%. Inclusive en este sector de comercio intraindustrial, de estructura oligopólica y fuertes rendimientos a escala, estimamos

que Heckscher-Ohlin no está ausente. En gran medida, la industria automotriz es una ensambladora de componentes importados. Se debe preguntar, ¿por qué está en México? Inicialmente vino a consecuencia de la protección, para estar en un mercado en rápida expansión en los 60 y los 70. Ahora, con la liberalización, la globalización y la segmentación consecuente de los procesos de producción, aprovecha los costos bajos de la mano de obra para el proceso de ensamble, justamente lo que predicaría H-O. O sea, inclusive en una industria insertada en corrientes intraindustriales del comercio, el modelo de H-O aún coadyuva a explicar la presencia de las multinacionales y su comportamiento comercial, además de la "nueva" teoría del comercio y la del ciclo del producto y de los procesos de producción.

Efectivamente, en su totalidad los bienes manufactureros no tradicionales aumentaron su participación en las exportaciones mexicanas de 7.5% en 1982 a 39% en 1989, aunque conviene señalar que en 1973, durante plena orientación hacia adentro, su participación había alcanzado casi 32%, del cual el 19% correspondió a maquinaria y equipo de transporte. En este sentido, evidentemente la sustitución de importaciones tuvo un éxito parcial.

En la llamada nueva teoría del comercio internacional, la que nos parece más bien una extensión de la teoría anterior, se analizan modelos que incorporan los rendimientos crecientes a escala. Debido a la dificultad teórica del análisis de estructuras oligopólicas, estos modelos se centran en dos casos de rendimientos crecientes a escala, las economías externas a las empresas y las economías internas a las empresas con base en la competencia monopolística.

Con economías internas de escala, igual como en el modelo de economías externas, cuál país produzca y exporte cuál bien depende de factores históricos. Esto determina la estructura del comercio intraindustrial. Sin embargo, el patrón de comercio interindustrial es determinado por la dotación relativa de factores diferenciada entre países.

Se pueden enumerar cinco fuentes de ganancias del comercio de ventajas no comparativas asociadas a los modelos de rendimientos crecientes de escala: las ganancias pro-competitivas, un costo medio de producción decreciente, la salida de empresas redundantes (más empresas que compiten en el mercado expandido, pero con menos empresas en cada país), más diversidad de productos y más plantas e insumos especializados. Sin embargo, las ganancias del comercio se comparten desigualmente, aun cuando los países fueran idénticos.

Suponiendo que la dotación relativa de los factores en los países que comercian es semejante y las economías de escala internas así como la diferenciación de los productos son importantes, habrá poco comercio interindustrial. Más bien será predominantemente intraindustrial con ganancias elevadas de una selección aumentada de bienes y de una escala mayor de producción. En este caso, se estima que los efectos del comercio sobre la distribución del ingreso serán relativamente pequeños y habrá ganancias adicionales del comercio intraindustrial. Pero, Krugman y Obstfeld llegan a la conclusión de que "el comercio entre países muy diferentes (en términos de la dotación relativa de factores y la tecnología) o donde las economías de escala y la diferenciación de productos no son importantes permanece políticamente problemático". Sin embargo, creemos que cuando la crisis económica es tan profunda, como ha sido en México, la única opción viable puede ser la de orientar la economía hacia un comercio más libre, junto con una liberalización de la inversión extranjera directa.

En México, un país semiindustrializado, una parte significativa de su comercio internacional de manufacturas es de naturaleza intraindustrial (Casar, 1989 y Martínez, 1996). Casar calculó que el 43% de las exportaciones correspondió al comercio intraindustrial en el periodo 1978-83 y el 50% en el periodo 1983-87, pero en 1990 había bajado a 43.5%, gracias a la expansión de las exportaciones interindustriales (Martínez, 1996). Entre los determinantes esenciales de las exportaciones

intraindustriales. Casar señala los rendimientos crecientes a escala y la estructura oligopólica del mercado caracterizada por el comercio intrafirma de las multinacionales y acuerdos de política industrial con el Estado (rama automotriz en su conjunto y la de computadoras). Las ramas de comercio intraindustrial, según Casar, se caracterizan por tener los coeficientes capital/trabajo y la densidad tecnológica más altos. Destacaban en el auge exportador del comercio intraindustrial las siguientes ramas: autopartes, automotriz terminal, industrias básicas de metales no ferrosos, petroquímica secundaria y química básica.

Las ramas de comercio interindustrial exportadoras netas daban cuenta del 27%, 18% y 8% de las exportaciones totales en los tres periodos respectivos. Estas ramas cuya participación en las exportaciones se basa en la ventaja comparativa asociada al procesamiento de recursos naturales se caracterizan por bajos coeficientes de capital/trabajo. Por otra parte, del periodo 1983-87 a 1990 las ramas del comercio interindustrial importadoras netas aumentaron su participación en las exportaciones de 21.4% a 35.5% (Casar, Martínez), entre las cuales sobresalieron las industrias básicas del hierro y acero, equipos y accesorios electrónicos y papel cartón.

Las ramas tradicionales de bajo volumen de comercio en conjunto experimentaron alzas de su participación en las exportaciones en los tres periodos (de 8.5% a 10.5% y, finalmente, a 13% en 1990). Entre estas ramas, se pueden mencionar la cerveza, los textiles y el cemento.

En la clasificación de las ramas manufactureras de J. Casar, el autor separa aquellas cuyo comercio se explica por ventajas comparativas tradicionales (comercio interindustrial) de las que se caracterizan por producir con economías de escala (comercio intraindustrial), donde su concepto de economías potenciales de escala se asocia a un indicador del tamaño mínimo eficiente de planta. De las 49 ramas manufactureras que analiza Casar, nueve resultan en el grupo de comercio intraindustrial, ramas concentradas que en la década de los 80 mostraron mucho dinamismo en la exportación. El resto de las ramas en la tipificación de Casar son de comercio interindustrial basado en las ventajas comparativas tradicionales. Pero, se puede observar que estas ramas no tienen **per se** características que impidan que eventualmente produzcan con rendimientos crecientes a escala. Esta potencialidad de economías de escala se capta en los resultados de un estudio de Tybout y Westbrook (TyW, 1992) al nivel de plantas industriales (incluyendo las pequeñas) para 1984 a 1989. Los resultados de TyW indican leves rendimientos crecientes en todos los sectores industriales del estudio, con la excepción del de textiles que resulta con rendimientos decrecientes para las plantas más grandes. Las industrias que muestran rendimientos crecientes para plantas pequeñas y rendimientos casi constantes para plantas más grandes son: alimentos, textiles, vestido, cuero y calzado, imprenta y papel, químicos básicos, llantas y plásticos, minerales no metálicos, hierro y acero, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, equipo de transporte y manufacturas diversas. Por otra parte, las industrias que muestran rendimientos a escala para plantas grandes son: bebidas, vidrio, cemento y equipo eléctrico.

El problema de la tipificación de J. Casar es que no permite captar una combinación de varios determinantes del comercio en una sola rama, determinantes que pueden tener su explicación en modelos diversos (H-O, factores específicos, rendimientos crecientes junto con la competencia imperfecta, etc.). Por ejemplo, en la rama de Industrias Básicas de Metales No Ferrosos, clasificada por Casar entre las ramas de comercio intraindustrial figuran la plata afinada, el plomo refinado y el zinc

afinado. Por otra parte, las exportaciones de concentrados de plomo y zinc se clasifican como exportaciones de minerales, explicadas fundamentalmente por la ventaja comparativa tradicional: la dotación de recursos naturales no-renovables y de mano de obra barata. Pero, obviamente, el plomo y zinc concentrados son insumos en la industria de metales básicos, o sea, se combina la ventaja comparativa tradicional con el logro de economías de escala. Esta combinación potencial también se puede dar en industrias clasificadas como tradicionales, o sea, la industria del cuero y calzado, por ejemplo, caracterizada por su ventaja comparativa en mano de obra barata, podría evolucionar para captar ganancias adicionales derivadas de rendimientos crecientes a escala. Es decir, de acuerdo con TyW, "puede haber un potencial para grandes ganancias de eficiencia de escala si [la apertura comercial] fuerza a las plantas pequeñas a expandir o salir". En resumen, el potencial para explotar economías de escala no necesariamente está asociado a las plantas más grandes según TyW, a diferencia de lo indicado por los resultados de Casar. A este respecto, la agregación en sectores grandes oculta el fenómeno de que las plantas chicas operan con rendimientos crecientes a escala en muchas actividades.

Finalmente, conviene recordar que las economías de escala son importantes en el comercio intraindustrial entre los países avanzados. Algunos autores estiman que, con el aumento en la movilidad internacional de los factores de producción (por ejemplo, el capital y aun la mano de obra) y la tecnología, el modelo de H-O y el de Ricardo son menos adecuados para explicar el comercio entre los países industrializados. Sin embargo, para los países cuyo avance en la industrialización es incipiente y aun para los países semiindustrializados como México, concluimos que estos modelos aun permiten analizar flujos de comercio importantes.

Todos los modelos presentados hasta ahora se han centrado en el lado de la producción. Pero, por el lado de la demanda vimos que el enfoque de Linder, al tomar en cuenta las diferencias en las preferencias y el ingreso per cápita, junto con las economías de escala, ayuda para explicar por qué hay más comercio entre los países desarrollados (particularmente el intraindustrial en manufacturas) que entre éstos y los países subdesarrollados. En esta línea de análisis, la llamada teoría del ciclo dinámico del producto y su extensión al ciclo de la tecnología así como de las características de los productos ayudan para explicar mejor las corrientes del comercio y de las inversiones extranjeras.

Vimos que un arancel actúa como un impuesto sobre el consumidor y un subsidio al productor. Por otro lado, un arancel sobre la importación de un bien Y es exactamente equivalente a algún impuesto a la exportación de otro bien X. Ambos reducen el precio relativo, P_x/P_y , de la misma manera. En este sentido, el restringir las importaciones es equivalente a restringir las exportaciones. La consecuencia para la política comercial es importante ya que resulta contradictorio el intento de restringir las importaciones vía los aranceles y, al mismo tiempo, alentar las exportaciones. No es de sorprenderse que los aranceles tienden a desplazar recursos de las industrias de exportación a las industrias competitivas con las importaciones. Aunque contradictorio en principio, muchos países instrumentaban políticas industriales que combinaban barreras arancelarias y no arancelarias contra las importaciones con subsidios para las exportaciones. En este caso, los subsidios se aplican para contrarrestar la distorsión causada por los aranceles y otras medidas de protección. En el mismo sentido que las medidas protectoras contra las importaciones causan distorsiones en la producción y el consumo, un subsidio doméstico a la exportación de un bien beneficia al sector exportador a expensas de los sectores productores de bienes que compiten con importaciones y bienes no comerciables. Ambos mecanismos, los aranceles y los subsidios a la exportación causan efectos importantes

en la distribución del ingreso nacional. Además, al aplicar aranceles y otras medidas protectivas, así como subsidios para corregir distorsiones existentes, se van apilando intereses creados sobre intereses creados, los que son difíciles de desmantelar cuando un comercio libre sea aconsejable.

En general, una cuota aplicada a la importación de un bien tiene los mismos efectos distorsionadores sobre los precios relativos y el bienestar que un arancel equivalente. Pero, hay casos en que las cuotas y los aranceles no son equivalentes. Un caso importante es cuando la industria doméstica afectada por un arancel o una cuota está monopolizada. Cuando la industria es protegida por un arancel, la empresa doméstica monopolizada sabe que si eleva sus precios demasiado, los consumidores optarán por importar. Al contrario, una cuota de importación crea una protección casi absoluta. Independientemente de cuán alto sea el precio doméstico de monopolio; las importaciones no pueden exceder el nivel de la cuota. Entonces, si el gobierno está preocupado por el poder monopolístico doméstico, debería preferir los aranceles a las cuotas, además de que en general habrá menos corrupción con un sistema de aranceles que con uno de cuotas o permisos de importación. En este sentido, una apertura parcial o completa del comercio normalmente conduciría a una mejora en el bienestar al forzar una confrontación del monopolio con productores rivales externos, reduciéndose de esta manera la ganancia monopolística.

En síntesis, el libre comercio, como hemos visto, teóricamente elimina las distorsiones de los incentivos económicos de tanto los productores como los consumidores, lo cual implica que se alcanza, desde este punto de vista, un nivel de bienestar mayor. Pero, hay una serie de ganancias dinámicas no tomadas en cuenta con el análisis del costo-beneficio estático, por ejemplo: 1) la obtención de economías de escala con la apertura comercial; 2) el **"learning-by-doing"**, o sea, los incentivos para aprender e innovar cuando los empresarios domésticos se enfrentan a la mayor competencia.

Pero, en un modelo de Rodric⁶ (1994) que pretende simular los efectos de una liberalización parcial de las restricciones cuantitativas en un marco de la competencia imperfecta y las economías de escala en países semiindustrializados, se demuestra que la liberalización es compatible con un aumento o disminución del bienestar. Efectivamente, con una estructura oligopólica en el sector industrial, la liberalización mejorará el bienestar si ex-ante el costo marginal doméstico era mayor que el precio externo y si ex-post se reduce el nivel de producción global del sector liberalizado. En este sentido, la presencia de la competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala, **per se**, no cambia la deseabilidad de retirar recursos de los sectores protegidos. Pero, una expansión de la producción media al nivel de la firma se requiere en las industrias en que hay economías de escala importantes. Para evitar un conflicto entre estas dos necesidades -un decremento en la producción global del sector y un aumento de la producción media al nivel de la firma- debe haber una salida de algunas de las empresas del sector, o sea, el conflicto posible se puede aliviar hasta cierto punto con la entrada/salida libre y un aumento en las exportaciones de las empresas sobrevivientes más competitivas, mismas que se ven obligadas a descender en su curva de costo medio para cosechar los beneficios potenciales de los rendimientos crecientes a escala. Se ve, entonces, que la presencia de oligopolios domésticos no constituye un argumento suficiente para no tomar en serio la prescripción neoclásica acerca de la ventaja competitiva. Aparentemente, la industria de alimentos en México pasó por un proceso semejante de racionalización después de la liberalización comercial a partir de 1985. Un aumento rápido en las importaciones determinó una salida de empresas no competitivas. A consecuencia de esta salida, la producción del sector bajó, pero la productividad aumentó, probablemente con un aumento en la producción media de las empresas sobrevivientes. Parece que la sacudida en la industria textil está conduciendo a resultados similares actualmente, aunque en el período 1985-89, con la entrada masiva de importaciones, no sólo bajó la producción

de textiles, sino que también disminuyó su productividad (Ros, 1994). Todos los sectores manufactureros analizados por Ros gozaron de aumentos sustanciales en la participación de sus exportaciones en el producto sectorial, excepto el de productos químicos. En las simulaciones de Rodric, se ve que las consecuencias de la liberalización parcial sobre el bienestar parecen mucho menos atractivas cuando la entrada/salida está bloqueada. Pero, aun en este caso, Rodric señala que la liberalización de un sector con una protección nominal mayor de 25% probablemente no desmejoraría el bienestar. Ya que muchas industrias de competencia imperfecta en los países subdesarrollados gozaban de niveles de protección nominal superiores al 25%, existe un argumento sólido en favor de una liberalización sustancial. Por otro lado, las simulaciones mostraron que aun cuando la salida es libre, los beneficiarios de la liberalización parcial pueden ser las empresas y no los consumidores. Sin embargo, se estima que una liberalización completa y una salida suficiente de empresas ineficientes eventualmente conducirían a ganancias para los consumidores también. Por otro lado, igual como Smith y Ricardo antes, muchos autores han señalado los efectos de la liberalización sobre la distribución del ingreso y el empleo a corto plazo, resultando frecuentemente en una oposición a esta política. La mayor parte de estos autores recomiendan una liberalización gradual. En un estudio de varios países en vías de desarrollo Michaely et al (1991), no obstante, encontraron que en la mayoría de ellos el aumento del desempleo neto debido a la liberalización era pequeño. Dicho aumento se debió en gran medida a causas diferentes, tales como tasas de cambio sobrevaluadas y las crisis de la deuda, entre otras.

Casar (1989) formula la siguiente pregunta: ¿Hasta qué punto el superávit logrado en 1981-1987 es una respuesta coyuntural ante la caída de la demanda interna y en qué medida se ha dado un cambio estructural en la inserción de la industria mexicana en el comercio exterior? Llega a la conclusión de que el 44% de la mejora total en la balanza comercial entre estos años se debe a una mejoría estructural que resulta del aumento de la capacidad productiva de la manufactura y contribuye a mejorar de manera permanente la balanza externa. El autor vincula esta mejoría estructural a las variaciones en el tipo de cambio real y, a partir de 1985, a la reasignación de recursos que generan en favor de la producción de comerciables, aunque se advierte que los resultados no son definitivos, ya que el período corto no da margen suficiente para que la política comercial de apertura dé lugar a una reasignación de recursos con efectos muy palpables.

En tanto que el estudio de TyW (1992) sobre la industria manufacturera mexicana encuentra un vínculo importante entre la eficiencia técnica y la liberalización comercial, Casar (1989) lo encuentra entre un mayor grado de concentración y liberalización, junto con una política industrial, y eficiencia exportadora. Por otro lado, Grether (1992), en su estudio econométrico del sector manufacturero de México para 1984-1989, confirma la hipótesis de que "la disciplina de las importaciones con la liberación conduce a una reducción del poder de mercado de las empresas, o sea, tiene a forzar una disminución en su margen precio-costo. Sin embargo, el nexo entre la productividad (eficiencia técnica) de las empresas y la liberación del comercio no resulta concluyente, a diferencia del trabajo de TyW, quizás en parte debido a que Grether eliminó las empresas pequeñas de su muestra. Efectivamente, Grether demuestra para el caso mexicano que una menor protección induce a las firmas a establecer precios más competitivos. Al incluir una variable de interacción de la concentración y la protección por permisos, el efecto sobre el margen precio-costo es mayor, o sea, mientras más concentrada y protegida sea la industria, mayor será la reducción en el margen precio-costo con la apertura comercial.

Casar encuentra que la contribución exportadora mexicana de 1983-1987 de las ramas con economías de escala -las de comercio intraindustrial- es uno de los aspectos en que la política industrial y la intervención directa del Estado han sido decisivas, lo que fundamenta la necesidad de hacer política industrial con el mercado.

En contraste, los resultados de TyW, tanto para México como para Chile, indican que en un gran número de grupos industriales, en que no necesariamente se ha dado la intervención directa del Estado, las plantas pequeñas pueden tener un importante potencial en la producción con eficiencia de escala.

Por lo que se refiere a una política industrial, es pertinente reflexionar sobre los siguientes problemas. En primer lugar, con recursos dados en un momento determinado, esta política implica la transferencia de recursos escasos a los sectores elegidos como "ganadores" a expensas de otros sectores. Entonces, precisa preguntarse, ¿cómo se determina el criterio de selección? Pero, más preciso aún, se debe formular otra pregunta: ¿Cuáles sectores deberían estar creciendo o encogiéndose más rápidamente en comparación con lo que sucedería en ausencia de una política industrial, es decir, si se dejaran a las fuerzas del mercado? Una política industrial que se justifica lógicamente debe contrarrestar deficiencias de mercado preexistentes. Además de imperfecciones en los mercados de capital y de trabajo hay otras dos clases de deficiencias o imperfecciones de mercado, la de la tecnología y las externalidades (más bien propia de los países avanzados) y la de los rendimientos crecientes a escala asociados a la competencia imperfecta.

Vimos que un subsidio a la exportación o a la producción no es óptimo desde el punto de vista del bienestar global en el modelo competitivo del comercio, pese a que un subsidio determina un aumento en su producción y exportación. Pero, con un monopolio en la producción de un bien con economías de escala, un pequeño subsidio a la producción puede ser favorable al país que lo aplica. Claro, puede haber represalias que conduzcan a una disminución del comercio mundial, ya que el subsidio aplicado en un país tiende a perjudicar a los países competidores. Sin embargo, como habíamos visto en algunos modelos de rendimientos crecientes y la competencia imperfecta, la "nueva" teoría del comercio no necesariamente tiene que resultar en beneficios del comercio de suma cero. Esta idea coincide con el punto de vista del análisis neoclásico convencional.

La política activista dependerá del tipo de conjetura que la empresa doméstica haga con respecto al comportamiento estratégico de su rival extranjero. Si este parámetro cambia, se tendrá que cambiar la política comercial (por ejemplo, en lugar de un subsidio a la exportación, quizás un impuesto) para que sea óptima. El conocimiento adecuado de las condiciones complejas del mercado puede impedir la implementación correcta de una política estratégica. Por otro lado, las políticas estratégicas mediante subsidios a la exportación tienden a perjudicar a los consumidores domésticos y determinan distorsiones adicionales en la distribución doméstica del ingreso. Finalmente, existe el peligro de que la política industrial y comercial estratégica sea presa de grupos de presión con intereses creados. En fin, una política industrial activista orientada a la promoción de exportaciones se debe diseñar con gran cuidado -si es que se decida por este camino- como vimos en el capítulo VIII.

Una definición amplia de la estrategia industrial reside en la intervención pública dirigida al nivel sectorial o al nivel de empresa con el objetivo de estimular actividades económicas particulares. El criterio del éxito con esta definición es menos exigente que con la más estrecha del Banco Mundial (BM): ésta tiene por objetivo lograr un crecimiento más rápido de la productividad global de la economía mediante la alteración de la estructura industrial. En este sentido estrecho, el BM estima que las políticas industriales en los países en desarrollo, en general, no han tenido éxito, como veremos. Primero, estamos de acuerdo con la escuela DUP (la que pone énfasis en las actividades de búsqueda improductiva de rentas) que la intervención del Estado no necesariamente conduce a resultados eficientes, ni en el sentido estático ni dinámico. Muchos economistas del desarrollo de los 50, 60 y 70 convirtieron la supuesta capacidad superior de los funcionarios públicos en un artículo de fe. No se cuestionaba la habilidad del estado para seleccionar sectores "ganadores" ni su

capacidad fiscal para financiar su intervención directa. No apreciaban la dependencia del proyecto de crecimiento nacional del comercio, de la tecnología y de los mercados de capital internacionales. Peor aún, una burocracia rígida con reglas, inclinada a la búsqueda de rentas, se convierte en un obstáculo adicional en contra del cambio.

Sin embargo, prácticamente todos los casos del desarrollo económico se han caracterizado por la intervención del estado y por la implementación de una estrategia industrial. Pero, las condiciones específicas de Japón y Corea del Sur posiblemente no se repitan dentro de la regionalización y globalización. Las deudas extranjeras pesadas hacen que las costas fiscales de los subsidios sean más difíciles de financiar. La condicionalidad del FMI y el BM también constituyen límites a los países en desarrollo. Ya es menos fácil implementar una política estratégica basada en la protección y los subsidios y, al mismo tiempo, impulsar las exportaciones.

Para una estrategia industrial exitosa, existe una serie de condiciones limitantes. Las instituciones gubernamentales deben ser flexibles y adaptables a las condiciones cambiantes. Para el crecimiento sostenible, éste es un factor crítico. Esto puede significar el abandono de políticas que en el pasado se juzgaban relativamente exitosas, por ejemplo, la política proteccionista de sustitución de importaciones en México. Por otro lado, si bien es cierto que los países en desarrollo grandes instrumentaban estrategias de sustitución-de-importaciones-luego-exportar manufacturas, los exitosos, como Corea del Sur, han combinado una fuerza de trabajo altamente calificada y un **stock** de capital en rápido crecimiento que incorpora tecnologías de mejor práctica. En la educación básica de 6 a 14 años, estimamos que México ha quedado a la zaga. El reto es el de resolver el problema de la educación formal básica y el adiestramiento en el lugar de trabajo en un período de fuertes restricciones presupuestarias.

Por lo que se refiere a la orientación hacia adentro versus la orientación hacia afuera, es cierto que **a priori** no se puede demostrar plenamente un caso particular a favor de un régimen de comercio abierto o a favor de un régimen cerrado. Pero, dos estudios del Banco Mundial (1987 y 1993) llegan a la conclusión de que el desempeño de las economías orientadas hacia afuera en general ha sido superior al de las economías orientadas hacia adentro en todos sus aspectos. El problema específico puede ser el de recuperar el crecimiento viable sujeto a dificultades fiscales, exacerbadas por una cuantiosa deuda. Este era el dilema de México antes de tomar la decisión de abrir radicalmente su economía al exterior. Efectivamente, una condicionante limitante importante reside en la capacidad fiscal y gerencial del estado. Su capacidad gerencial pudiera ser la limitación más importante, inclusive para supervisar un régimen restringido de actividades esenciales básicas.

De nuevo en torno de la orientación hacia afuera versus la orientación hacia adentro, Krueger (1978) encontró que una mayor liberalización determina tasas más altas de exportación y mayores tasas de crecimiento. Pero, Helleiner (1986) calificó estos resultados, afirmando con base en su propio estudio que se requiere un nivel mínimo de desarrollo para beneficiarse de la promoción de exportaciones, ya que las mayores tasas de desarrollo correspondieron a los países de ingresos medios. Quah y Rauch (1990) introducen una nota de cautela con respecto a las perspectivas de economías cerradas. Se verán obligadas a producir un conjunto amplio de bienes intermedios y, de esta manera, probablemente sufrirán de cuellos de botella que frenarán su crecimiento, a diferencia de lo que se podría esperar con un comercio más libre. Grossman y Helpman (1991) agregan que un alto grado de apertura permite que los países pequeños puedan absorber la tecnología extranjera más rápidamente que los países pequeños relativamente cerrados. Esto, según los autores, resulta en tasas más elevadas de crecimiento.

Evidentemente, a la larga, para lograr la industrialización, una meta de salarios bajos ciertamente no es una estrategia viable. Pero, a mediano plazo, puede surgir un dilema entre, por un lado, aumentar los salarios para motivar mejor a los trabajadores,

y, por otro, mantener los aumentos en los salarios por debajo de los aumentos en la productividad a fin de reducir los costos unitarios y, de esta manera, lograr mayor competitividad. Finalmente, la herencia industrial de un país en desarrollo es de gran importancia. De nuevo, el caso de Corea del Sur es ilustrativo. Con una reforma agraria integral exitosa y una población bien educada, la cultura industrial adquirida durante el período colonial japonesa así como la ayuda extranjera generosa después de la Guerra de Corea y el acceso abierto a los mercados de Japón y Los Estados Unidos, allanaron el camino hacia la industrialización. Se empezó el proceso de la asimilación de la tecnología primero con el ensamble del producto, progresando sólo después hacia la incorporación de más contenido nacional.

Las estrategias industriales exitosas para el crecimiento sostenido en las llamadas economías de alto desempeño del Este de Asia (EADA, y que incluyen a Japón, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur y, recientemente, a Indonesia, Malasia y Tailandia), han cumplido con una serie de fundamentos indispensables, junto con una asignación relativamente eficiente de los recursos escasos que permitan aumentos notables en la productividad (BM, 1993). Un elemento clave para mantener las tasas de inflación relativamente bajas y tasas de cambio competitivas ha sido un manejo normalmente prudente de la política fiscal así como la existencia de instituciones financieras efectivas y seguras. La inflación moderada y predecible ha permitido tener tasas de interés estables y -muy importante- positivas en términos reales, lo que ha estimulado el ahorro doméstico. En consecuencia, la estabilidad macroeconómica de estos países, a diferencia de la mayor parte de las economías latinoamericanas, ha permitido la realización de planes de inversión de largo plazo. Si bien es cierto que las EADA crearon un ambiente seguro para los bancos mediante obstáculos a la entrada de bancos nuevos, tanto domésticos como extranjeros, en su etapa reciente de desarrollo han entrado en una fase de apertura gradual a una mayor competencia para mejorar el nivel de eficiencia de sus instituciones financieras. Las tasas de cambio en general se han alineado con la estructura cambiante de la protección comercial hacia una mayor liberalización y con los diferenciales inflacionarios. Por otro lado, la relación deuda/exportaciones de las EADA ha sido relativamente baja en comparación con muchos países subdesarrollados de otras regiones, y esto a pesar de que la deuda externa de Corea del Sur, Indonesia y Malasia era cuantiosa. Institucionalmente, se ha creado un entorno amigable a la iniciativa privada en las EADA. De manera destacada, sobre todo en Japón, Corea del Sur, Singapur y Taiwan, se creó una élite tecnocrática gubernamental competente, relativamente honesta y bien pagada, y razonablemente insulated de la influencia de grupos de interés. La estructura legal y regulatoria de estos países es generalmente favorable a la inversión privada. Se ha construido una infraestructura complementaria adecuada y existen arreglos institucionales importantes para mejorar la comunicación con el sector privado.

Hemos visto que una base amplia de capital humano es crucial para el desarrollo sostenido. Junto con los efectos positivos de la educación rural en las EADA, se ha propiciado una diferencia menor en la distribución del ingreso rural/urbano al limitar el sesgo contra la agricultura. A título de ejemplo, el sector agrícola coreano gozaba de altas tasas de protección efectivas: 19%, 77% y 159% en 1968, 1978 y 1988 respectivamente, en tanto que su sector manufacturero tenía tasas efectivas de -1%, 5% y 1%, aunque la dispersión entre las ramas industriales era considerable, con valores altamente positivos y negativos. La protección efectiva en el sector agrícola mexicano en 1980 era del 18%, menor que la tasa efectiva en su sector manufacturero del mismo año (33%), si bien es cierto que las cifras de este último sector habían bajado (47% en 1960 y 37% en 1970).

Evidentemente, la asignación eficiente de los recursos es indispensable para lograr una estrategia industrial exitosa. De nuevo, se ve que las EADA han cumplido relativamente bien con esta condición. En general, las distorsiones en los precios

relativos de estos países han sido más pequeñas que las de otros países en desarrollo. Gracias a sus tasas reales de cambio competitivas y niveles de protección más moderados en promedio, los precios domésticos de las EADA se ubicaron a niveles más cercanos a los precios internacionales. Por lo tanto, resultó una asignación inicial de recursos a la producción relativamente intensiva en mano de obra y sólo después a sectores intensivos en capital y conocimientos. Se reforzaba lo anterior al poner más énfasis en la creación de empleos por medio de incrementos en la productividad, lo que acarrearía aumentos en los salarios reales, en lugar de basarse en salarios mínimos legislados desde el comienzo del esfuerzo desarrollista.

Al respecto de los precios relativos, si bien es cierto, como dicen Shapiro y Taylor (1994), que los costos de oportunidad que ocurren al no abrirse al comercio internacional se tienen que ignorar [hasta cierto punto] mientras los efectos del aprendizaje y de escala empiecen a rendir sus frutos, las divergencias de las señales del mercado resultan muy costosas a la larga. Los bienes que se producen inicialmente bajo la sombrilla protectora de la sustitución de importaciones eventualmente deben poder abrir paso en la competencia internacional. Sólo así habrá ganancias a la larga para los consumidores domésticos. En pocas palabras, para la industrialización plena, las empresas infantes deben madurar. Pero, a veces nunca maduran. En estos casos, es obvio que las empresas que no pueden jamás competir en términos internacionales preferían seguir obteniendo las rentas inproductivas generadas por la protección de un estado complaciente.

Como se sabe, para influir en la asignación de recursos, todas las EADA han practicado la intervención activa en los mercados, especialmente, Japón, Corea y Taiwan. Sin embargo, había una consistencia entre el grado del intervencionismo del estado y la estabilidad macroeconómica, a diferencia de muchos países en desarrollo. Al respecto, estos países mantenían los subsidios dentro de límites controlables fiscalmente. Como señalan Shapiro y Taylor, en las estrategias exitosas, el gobierno guía pero no maneja directamente la toma de decisiones al nivel de la firma. En contraste con la experiencia de las paraestatales mexicanas, los gobiernos de las EADA normalmente respetaban este precepto. Las paraestatales se burocratizan y funcionan pobremente en industrias cuyo desempeño depende de cambios de productos y procesos complejos. Las actividades en que los gobiernos se desempeñan mejor generalmente son las de infraestructura (salud, educación, carreteras, etc.) y, excepcionalmente, algunas industrias básicas. Por otro lado, compartimos la opinión de estos autores cuando afirman que el gobierno en general no es el ente idóneo en la selección de actividades "ganadoras". El sector privado, apoyado por el gobierno, es el más indicado para determinar los nichos rentables. Pero, el apoyo se debe de quitar si las empresas beneficiadas no cumplen con criterios rigurosos, por ejemplo, incrementos en la exportación y/o la incorporación de técnicas de mejor práctica. Efectivamente, en todas las EADA durante sus períodos de crecimiento rápido se implementaba una política de represión de las tasas de interés y de créditos dirigidos. Sin embargo, en general los subsidios implícitos en los créditos dirigidos eran pequeños en comparación con otros países en desarrollo. Especialmente en Corea, Japón y Taiwan, donde el monitoreo bancario era responsable y los criterios de exportación y de rentabilidad eran rigurosos, la represión ligera de las tasas de interés y la asignación dirigida del financiamiento posiblemente fueran un factor positivo para acelerar su crecimiento. En estos países el cumplimiento de los préstamos era elevado. Pero, en algunos otros países de las EADA, los criterios en general eran menos adecuados y el monitoreo de los préstamos menos eficiente. Sin embargo, normalmente se destinaban los créditos blandos al sector privado, con algunas excepciones en Indonesia, Malasia y Singapur, y el caso notablemente exitoso de la industria siderúrgica estatal de Corea del Sur. Inclusive en estos países, la proporción del crédito dirigido a empresas del estado era menos elevada que en muchos otros países en desarrollo. En estos últimos a menudo

✓ *preference*

los préstamos blandos, asignados a veces por consideraciones políticas y no rigurosamente económicas, frecuentemente a empresas estatales con respecto a las cuales el monitoreo resultaba inadecuado, resultaron en cuantiosas pérdidas.

En las EADA de los años 60 hasta los 80 era posible cerrar los mercados de capital domésticos. Actualmente, con la apertura y globalización de los mercados de capital la represión financiera y los programas de crédito dirigido pueden ser menos viables para los países en desarrollo. Si la represión de la tasa de interés doméstica resulta en un nivel menor que el de la tasa internacional, se puede provocar fugas de capital. Por otro lado, los créditos blandos dirigidos a la actividad productora de exportaciones y directamente a las mismas exportaciones, en las condiciones cambiantes del mundo, pueden suscitar represalias, en vista de que en general no son consistentes con el GATT. El hecho es que las EADA han desregulado sus tasas de interés, reducido el crédito dirigido y están abriendo lentamente sus mercados financieros a empresas internacionales, empezando con el Japón en los 70 y el resto de estos países en los 80.

Como se sabe, la mayor parte de los gobiernos de las EADA promovió industrias específicamente escogidas mediante la protección contra las importaciones competitivas, los créditos dirigidos, así como subsidios implícitos para la importación de bienes de capital y otros insumos. Pero, el estudio del BM (1993) concluye que aparentemente la estructura industrial de estos países ha evolucionado durante los últimos 30 años tal como se esperaría, dada la ventaja comparativa con base en la dotación cambiante de los factores. Es más -según el estudio- el cambio en la productividad no era significativamente mayor en las industrias eligidas como ganadoras por las políticas industriales que en las otras industrias no seleccionadas, exceptuándose quizás el caso de Japón. No sólo esto, sino que el BM señala que el éxito aparente de las políticas industriales de Japón, Corea, Singapur y Taiwan no depende de su selección de sectores "ganadores" sino de haber fijado un criterio riguroso del desempeño de las exportaciones para evaluar estas políticas. Siendo cierta esta afirmación, se alentaba la absorción de técnicas de mejor práctica, con el resultado de aumentos en la productividad y el crecimiento del producto. Sin embargo, la promoción de industrias específicas normalmente tuvo menos éxito en Malasia, Indonesia, Tailandia y otros países en desarrollo cuando faltaba la disciplina de los mercados internacionales y faltaba la información necesaria para tomar decisiones adecuadas. La conclusión a la cual llega el BM es que la promoción específica de industrias generalmente no era exitosa, en el sentido de aumentar más rápidamente la productividad global de la economía en comparación con una situación de ausencia de dicha promoción.

De los tres tipos de intervención, el BM juzga que la estrategia de impulso a las exportaciones ha resultado la más exitosa en las EADA, donde efectivamente el compromiso de sus gobiernos a favor de la orientación hacia afuera era creíble. Shapiro y Taylor reconocen que eventualmente se requiere un esfuerzo sostenido de fomentar las exportaciones a fin de compensar las deficiencias resultantes de la sustitución de importaciones (SI). El papel de las exportaciones en un ambiente competitivo es vital para que las economías en desarrollo puedan adoptar exitosamente las tecnologías de mejor práctica. Es cierto que la política comercial de las EADA (excepto Hong Kong) pasó por una etapa de (SI) con protección alta y variable y un sesgo fuerte en contra de las exportaciones, pero sus períodos de protección eran más cortos y sus niveles más moderados que en la mayor parte de los otros países en desarrollo. Con relativa rapidez, establecieron un régimen de libre comercio para sus exportaciones y monedas subvaluadas para contrarrestar la protección que subsistía en el mercado doméstico, aunque los tres países menos desarrollados de las EADA (Indonesia, Malasia y Tailandia) comenzaron su orientación a las exportaciones a partir de los años 80. Desde entonces, todas las EADA han reducido su protección a las industrias sustitutivas de importaciones. Al respecto,

Krueger ya había encontrado en un estudio (1978) que una devaluación real reduce más el sesgo antiexportador que la misma liberalización comercial. Conviene agregar que estos tres países dependían menos de los incentivos específicos que los países del noreste de Asia y, además, atraían vigorosamente la inversión directa extranjera (IED) hacia los sectores potencialmente exportadores, a diferencia de otras economías grandes de SI (por ejemplo, Argentina, Brasil y México) donde se usaba la protección alta para atraer a la IED orientada a sus mercados domésticos. Aunque Japón, Corea y en menor grado Taiwan obstaculizaban la entrada de la IED, la que se dejaba entrar a Corea y Taiwan se orientaba hacia los sectores exportadores en potencia. Pero, aun durante la etapa de SI, todas las EADA buscaban activamente la tecnología extranjera. En conclusión, las EADA favorecían en menor grado la producción orientada a la SI que la mayor parte de los otros países en desarrollo. Pero, junto con el BM, conviene asentar que la liberalización sin una política de estabilización (léase una política fiscal y monetaria conservadora) y ajuste adecuado en la tasa de cambio real, puede resultar en un empeoramiento en cuenta corriente, tal como sucedió en México antes de la devaluación de diciembre de 1994.

Un intento resumido de la experiencia comparativa de México y Corea resulta ilustrativo, a partir de los trabajos principalmente de Ros (1994, 1995) y Kim (1994). En México, la contribución de la SI al crecimiento industrial disminuía fuertemente durante la década de los 70, con cifras negativas, las cuales se intensificaban de 1974 a 1980, debido a la entrada masiva de importaciones durante el auge petrolero. Las cifras muestran una contribución anémica de la expansión de las exportaciones (EE) al crecimiento del producto manufacturero (1970-1980), sobre todo si se las compara con Corea. En este país, los principales determinantes del crecimiento del producto manufacturero fueron la expansión de la demanda doméstica (EDD) y SI en el período 1955-63, igual como en México en el período 1960-70. Pero, en los períodos 1963-75 y 1975-85, la mayor contribución corresponde a la EDD y EE en Corea. A diferencia de México donde la contribución de EE y, sobre todo, SI disminuían en los 70 y, por tanto, EDD aumentó, en Corea, aunque EDD fue el factor más importante en la explicación del crecimiento del producto manufacturero en los tres períodos, su contribución relativa disminuía gradualmente. La contribución total de SI al crecimiento manufacturero fue del 35% en 1955-63. Ya para los dos últimos períodos había bajado a 8-9%, lo cual, en comparación con las cifras negativas de SI para México, sigue siendo considerable. En los tres períodos en Corea, EE resultó en 11%, 40% y 56%, con todos los sectores agregados de Kim registrando niveles muy altos de EE en los últimos dos períodos, excepto el de alimentos procesados. La expansión de las exportaciones era sustancialmente más importante para la industrialización coreana durante el período 1963-85 que la sustitución de importaciones, aunque la situación en el período anterior era al contrario. Por eso se puede decir que las reformas en la primera mitad de los 60 eran efectivas para la modificación del patrón de industrialización.

En México, existe una participación creciente en el comercio exterior de las exportaciones manufactureras intensivas en capital, lo cual, según Ros, paradójicamente implica que las exportaciones manufactureras mexicanas eran más intensivas en capital que sus importaciones. Nótese que no se está hablando de las exportaciones globales, sino sólo de las manufacturas. Corea, un país muy exitoso en sus exportaciones de productos sofisticados, al contrario, mostraba las características típicas de una economía con un excedente de trabajo en los 60 y hasta mediados de los 70. En pocas palabras, tenía una ventaja comparativa en actividades intensivas en mano de obra. En un estudio para 1960-85, se encontró que las exportaciones manufactureras eran menos intensivas en capital que sus sectores competidores con importaciones. Kim concluye que el crecimiento coreano orientado a las exportaciones acompañaba una asignación relativamente eficiente de factores primarios en concordancia con la dotación del país. En otro estudio de 10 países en desarrollo,

Krueger (1981) también mostró que en la mayoría de ellos las industrias de exportables tendieron a ser más intensivas en mano de obra no calificada que los sectores competidores de importaciones. Su conclusión es que las estructuras del comercio de estos países respondieron en gran medida a las predicciones de Heckscher-Ohlin y que el empleo tiende a aumentar más rápidamente en las economías orientadas hacia afuera.

Si bien es cierto que el crecimiento de la productividad total de los factores (CPTF) para toda la economía mexicana entre 1960 y 1975 era favorable en comparación con algunos países de la América Latina y que se cerraba la brecha con él de los Estados Unidos, era muy inferior al de Corea. Pero, específicamente en el sector manufacturero mexicano, el CPTF del período 1960-80 era sólo de 1%. Aparentemente, la política industrial de este período no ayudó para impulsar el CPTF global, o sea, no cumplió con el criterio de éxito del Banco Mundial. Esta institución (1986), además, encontró que existió una relación negativa entre el crecimiento de la productividad del sector manufacturero mexicano y sus restricciones cuantitativas, debido a la ausencia de presiones competitivas, lo cual va de acuerdo con la tesis smithiana de los determinantes del crecimiento de la productividad. Ros reconoce que la protección pudo haber sido excesiva en algunas ramas con un bajo crecimiento de la productividad y que los incentivos a favor de algunas industrias infantes en que se agotó el potencial de SI persistía por demasiado tiempo. Pero, juzga que la estructura de la protección estimuló en términos netos la productividad en los bienes intermedios, los bienes de consumo duraderos y de capital y enfatiza que la política de fomentar grandes empresas con un alto grado de concentración en sectores con economías de escala tuvo éxito en el renglón de las exportaciones intraindustriales, lo cual aparentemente apoya la tesis schumpeteriana. El autor refuerza esta idea al notar la relación positiva entre las tasas de crecimiento de la productividad de los sectores manufactureros mexicanos y el grado de participación de las empresas transnacionales (ET), gracias a la presión sobre las grandes empresas domésticas. Se aclara que los éxitos exportadores mayores de los programas de política industrial se obtuvieron en aquellas ramas en que las estrategias de las ET coincidieron con los objetivos del gobierno. Sin embargo, conviene agregar que en el gran rubro de "bienes no comerciables", eran no comerciables internacionalmente en parte porque pocos habían logrado una competitividad suficiente, aunque algunos de estos bienes han empezado a abrir nichos internacionales desde la liberalización.

Kim encontró que el crecimiento rápido de las industrias pesadas y químicas coreanas (HCI en inglés), sujetas a los estímulos de la política industrial estratégica se debió a incrementos rápidos de los insumos factoriales y no tanto al CPTF. Por otro lado, reportó una serie de correlaciones estadísticas interesantes del sector manufacturero:

Correlación	Estadísticamente Significativa Y Signo
Exportaciones netas/producto bruto--CPTF	Si (+)
Exportaciones/producto--TPN y TPE*	Si (-)
TPN--CPTF (Se frena la innovación tecnológica)	Si (-)
TC*--CPTF (Kim espera un signo negativo; Ros y Casar, positivo)	No (+)
TC--medida de liberalización	Si (-)
TC--TPN	Si (+)
TC--tasa de utilización de la capacidad	Si (+)
*TPN (tasa de protección nominal), TPE (tasa de protección efectiva)	
TC (Tasa de concentración)	
Las últimas dos correlaciones señalan que las ramas con una estructura oligopólica han recibido más protección y tienen tasas de utilización de la capacidad más altas	

que las otras ramas industriales. Pero, Kim encuentra que las industrias que vendían su producto en el mercado doméstico aumentaron su eficiencia casi tanto como las exportadoras que en general recibieron mayores estímulos vía la política industrial, resultado que apoya la conclusión del Banco Mundial respecto al éxito de las políticas industriales estratégicas. Pese a esta afirmación, Kim juzga positivo el resultado neto de la política estratégica de las HCl, pese a costos de oportunidad altos. Sin embargo, aclara que el gobierno coreano no invertía directamente sus propios fondos; no era empresario, a diferencia de las paraestatales mexicanas. Pero, guiaba estrechamente el proceso privado para alcanzar las metas oficialmente fijadas.

La meta principal de la reforma comercial mexicana era la de eliminar el sesgo antiexportador inherente en la política proteccionista, estimulando de esta manera un mejor desempeño de las exportaciones vía mejoras en la asignación de los factores. Efectivamente, la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras no maquiladoras (21% por año en el período 1982-88) fue mayor que la de las mismas maquiladoras, aunque difícilmente se puede separar las contribuciones específicas de la liberalización, la subvaluación de la moneda, la contracción de la demanda doméstica y las políticas de promoción sectorial del gobierno. Ros señala que el éxito exportador de las manufacturas en los 80 es, en gran medida, producto de la SI anterior en industrias dominadas por empresas de gran escala intensivas en capital, las cuales destacan en el comercio intraindustrial e intrafirma. Desde esta perspectiva, una tasa de cambio real subvaluada en buena parte de los 80 y la liberalización comercial abonaron un suelo ya fertilizado para la exportación. Sin embargo, a partir de 1988, cierta recuperación económica, la liberalización adicional y una tendencia hacia la apreciación del peso condujeron a una penetración masiva de importaciones. La crisis de diciembre de 1994 hizo ver claramente la importancia de mantener la moneda ligeramente subvaluada. Chile pasó por una experiencia similar cuando las autoridades monetarias permitieron una sobrevaluación de su moneda en 1980-82. El país entró en una crisis que duró hasta 1986-87. Efectivamente, una apreciación real de la moneda durante un proceso rápido de liberalización puede resultar en déficits serios en cuenta corriente si no hay entradas suficientes de capital, sobre todo en países fuertemente endeudados como México. Dussel nos recuerda que el problema de financiar los déficits en cuenta corriente es una constante desde los años 40, aunque estima que se ha agudizado con la liberalización. Nosotros pensamos que, en gran medida, el problema más bien se agudizó por problemas anteriores del endeudamiento innecesario, falta de estabilidad macroeconómica y la apreciación consecuente de la moneda. Ros y otros lamentaron que México estaba abandonando instrumentos de política industrial y comercial que habían tenido éxito y que el proceso de liberalización ya para 1994 había llegado demasiado lejos. Nosotros pensamos que no había alternativa y, aunque algo tardío, México estaba mostrando la flexibilidad requerida por las circunstancias, y eso a pesar de un éxito "parcial" con esa política anterior.

Si bien es cierto que la liberalización desde 1985 y aun la apreciación del peso mexicano desde 1988 a 1994 contribuyeron a aumentos en la productividad manufacturera, la "racionalización" de la industria llevó a no sólo una baja en la participación del trabajo manufacturero respecto al empleo total sino que entre 1993 y 1994 se redujo el número de empleos en este sector. Dussel concluye que la recuperación relativa del sector manufacturero en el período 1988-92 era incapaz de generar empleo de acuerdo con las necesidades de la población mexicana, lo cual es absolutamente cierto. Sin embargo, conviene recordar que por décadas la participación del empleo manufacturero en el empleo total se ha mantenido aproximadamente en sólo un 11 a 12% en números redondos. En su mejor década de los 60, el sector manufacturero sólo generaba de 50 a 70 mil empleos por año, o sea, en plena sustitución de importaciones. Es aleccionador contrastar las cifras anteriores con algunas de Corea. En el período 1965-1990, la tasa de crecimiento del empleo en

las manufacturas fue de 7.6% al año en promedio. La tasa correspondiente al empleo total fue de 3.2%. Por otro lado, el empleo generado por las exportaciones coreanas con respecto al empleo total llegó al 16% en 1985, en tanto que del empleo manufacturero, el 38% correspondió a las exportaciones en el mismo año.

Entre 1961 y 1965 Corea del Sur entró en un período de transición de un modelo orientado hacia adentro hacia uno orientado a las exportaciones. La devaluación de 1964 constituyó el punto clave. El país aprovechaba plenamente su ventaja comparativa en la exportación de bienes intensivos en mano de obra relativamente barata, pero con un nivel educativo alto. A partir de 1965, para contrarrestar los efectos negativos sobre las exportaciones de la política proteccionista, se liberaban los insumos importados destinados a las industrias exportadoras y se otorgaban créditos preferenciales a tasas de interés más bajas para las exportaciones. Al mismo tiempo se comenzaba a disminuir la incidencia de las restricciones cuantitativas, reemplazándolas con aranceles. Aunque muy importantes, los subsidios implícitos de los créditos preferenciales disminuían progresivamente desde 1972, eliminándose después de 1982. Pese a que se debilitaba algo la liberalización durante la promoción de la industria pesada y química (HCI) de 1967-78, en realidad no se daba marcha atrás en la orientación hacia las exportaciones. De 1978 en adelante, la liberalización gradual se hacía permanente y aun se intensificaba en los 80, con reducciones tanto en las restricciones cuantitativas como en los aranceles, sin que hubiera un impacto negativo sobre la producción y el empleo del sector manufacturero. Hubo un viraje importante en la política económica en 1979-80: del crecimiento con inflación moderada, se entró en la fase del crecimiento con estabilidad de precios. Por otro lado, el sistema de incentivos se hacía más neutral, dirigiéndose más bien a la investigación y desarrollo y la mejora general de la mano de obra. O sea, se restringía el papel del gobierno en la selección y planificación industrial. Pero, inclusive antes, aunque el liderazgo del gobierno era fuerte en la toma de decisiones del sector privado, infrecuentemente ha actuado como empresario por cuenta propia. El éxito de la política económica flexible y adaptable del gobierno coreano, aun cambiando políticas que en el pasado habían sido positivas, se refleja en que, de los sectores agregados de Kim, había un aumento en las exportaciones de manufacturas con respecto al producto manufacturero en el período 1963-85 en todos excepto él de procesamiento de alimentos.

En el último capítulo sobre el Estado Capitalista, realizamos un análisis comparativo de algunas escuelas de pensamiento, incluyendo entre otras a "la escuela de la lógica del capital", la escuela de "la especificidad histórica y la lucha de clases" y la llamada "escuela neo-gramsiana", donde se sujetaban las versiones distintas del "instrumentalismo del Estado" a una crítica rigurosa.

Al pensar en el debate a fines de los setentas en México sobre su entrada al GATT, nos sería difícil explicar la decisión del gobierno mexicano de no entrar al organismo si el Estado sólo fuera el instrumento llano y claro del capital monopólico internacional en combinación con el gran capital interno asociado. Es evidente que el petróleo en manos del gobierno le daba una posibilidad de maniobra en ese momento histórico que de otra manera no habría tenido.

Para resumir la crítica con respecto a los tres enfoques modernos que estudiamos, se podría concluir que en tanto que las escuelas de "la lógica del capital" y "la especificidad histórica" tienden a soslayar la importancia de la dominación política e ideológica vía el Estado, "la escuela neo-gramsiana" tiende, al contrario, a pasar por alto las restricciones económicas sobre el poder estatal y la hegemonía ideológica. Sin embargo, esencialmente están de acuerdo en que el Estado juega un papel indispensable para asegurar las precondiciones para la acumulación del capital. Por otro lado, conforme se avanza en el proceso de acumulación, la estructura institucional y las formas de intervención del Estado se transforman y, en el caso particular de las crisis, su reestructuración puede constituir una condición *sine qua non* de este

avance, como se vió en México con la crisis de 1976 y sobre todo en la crisis de los ochenta, incluyendo el proceso intenso de liberalización.

Dentro de este marco de análisis del Estado vimos por qué el Estado mexicano pudo tomar la decisión de no entrar al GATT después de la crisis y devaluación de 1976 y, por otro lado, parece que el mismo marco nos puede orientar en algo la discusión de la crisis de los ochenta, la entrada eventual de México al GATT, la política de liberalización que el país ha emprendido y la firma de un acuerdo de libre comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos, aunque el análisis puntual de estos últimos temas no forma parte de esta tesis.

BIBLIOGRAFIA

- Adams, Gyorgy. "Multinational Corporations and World Wide Sourcing", en Hugo Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, (London: Penguin, 1975).
- Alfonso, Carlos A. "An Outline of Marx's Formulations on the State: Class Struggles in France and Eighteenth Brumaire", York University, Abril, 1978.
- Alfonso, Carlos A. "Historical Materialism, Social Formation and the State: A Discussion of Issues and Propositions", York University, Enero, 1979.
- Amin, Samir. "El Comercio Internacional y los Flujos Internacionales de Capitales", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num. 24, 1978.
- Balogh, Thomas. "Agriculture and Economic Development".
- Balogh, Thomas. "The Mechanism of Neo-Imperialism", Institute of Economics and Statistics Bulletin, Oxford Univ. Vol 24, Agosto, 1962.
- Bambirra, Vania. *Teoría de la Dependencia: Una Anticritica*, (México: ERA, 1978).
- Baran, P. & P.M. Sweezy, *Monopoly Capital*, (New York: Monthly Review Press, 1966).
- Baran, P. & P.M. Sweezy, "Notes on the Theory of Imperialism", Monthly Review, Vol.17, No.10, Marzo, 1966.
- Barratt-Brown, Michael. *After Imperialism*, (Merlin Press, Ed. revisada, 1970).
- Barratt-Brown, M. "A Critique of Marxist Theories of Imperialism", en R.J. Owen y R.B. Sutcliffe (eds.), *Studies in the Theory of Imperialism*, (London: Longman, 1972).
- Barratt-Brown, Michael. *The Economics of Imperialism*, (London: Penguin Books, 1974).
- Bettelheim, C. "Intercambio Internacional y Desarrollo Regional", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num.24, 1978.
- Bettelheim, C. "Los Trabajadores de los Países Ricos y Pobres Tienen Intereses Solidarios", (México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num.24, 1978).
- Blomstrom, M. y E. Wolff. "Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico". (NBER W.P.3141, 1989).
- Bosson, Rex & Varoni Benson. *The Mining Industry and the Developing Countries*, (Oxford: Oxford Univ. Press, 1977).
- Brander, James A. "Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy", en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade...*(1988).
- Braun, Oscar. *Comercio Internacional e Imperialismo*, (México: Siglo XXI, 3ª ed., 1977).
- Bukjarin, Nicolai I. "World Economy & National Economy", en Hugo Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, (London: Penguin, 1975).
- Bukjarin, Nicolai I. "La Economía Mundial y el Imperialismo", Cuadernos del Pasado y Presente 21, México: 1971, 4ª ed., 1977.
- Bourguignon, François y Christian Morrison. *External Trade and Income Distribution*, (Paris: OCDE, 1989).
- Caputo Leiva, Orlando. "Las Crisis Económicas en las Relaciones Económicas Internacionales", México: Fac. de Economía, UNAM, (manuscrito).
- Caputo Leiva, Orlando. "Las Relaciones Económicas Internacionales en Marx", México: Fac. de Economía, UNAM, (manuscrito).
- Carliner, Geoffrey. "Industrial Policy for Emerging Industries, en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade...*(1988).
- Casar Pérez, José I. *Transformación en el Patrón de Especialización y Comercio Exterior del Sector Manufacturero Mexicano, 1978-1987*, (México: Nacional Financiera, 1989).
- CEPAL. *América Latina: Integración Económica y Sustitución de Importaciones*, (México: FCE, 1975).
- CIDE. "La Comisión Trilateral y la Coordinación de Políticas del Mundo Capitalista", México: CIDE, Cuadernos Semestrales, No. 2-3, 2º sem., 1977, 1er sem., 1978.
- Chomsky, Norm & Edward Herman. "The Washington Connection and Third World Fascism", Boston: South End Press, 1979.
- Cline, William R. "U.S. Trade and Industrial Policy: The Experience of Textiles, Steel, and Automobiles", en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade...*(1988).
- Cohen, Benjamin J. *The Theory of Imperialism*, (New York: Basic Books, 1973).
- Cooper, Richard. "Industrial Policy and Trade Distortion", en Dominick Salvatore (ed.), *The Protectionist Threat to World Welfare*, (Amsterdam: North Holland, 1987).
- Connor, John M. *The Market Power of Multinationals: A Quantitative Analysis of U.S. Corporations in Brazil and Mexico*, (New York: Praeger Publishers, 1977).
- Corden, W.M. *The Theory of Protection* (Oxford: Clarendon Press, 1971).
- Corden, W.M. *Trade Policy and Economic Welfare*, (Oxford: Clarendon Press, 1974).
- Cordero, Salvador. "Capital Financiero, Concentración y Grupos Monopólicos en México",

- México: El Colegio de México, 1978. (mimeo).
- Cordero, Salvador y R. Santín. "Los Grupos Industriales: Una Nueva Organización Económica en México". México: CES, El Colegio de México, 1977.
- Dobb, Maurice. *Political Economy and Capitalism*, (New York: International Publishers, 1939).
- Dobb, Maurice. *Studies in the Development of Capitalism*, (Routledge & Kegan, 1946).
- Donges, Juergen B. "A Comparative Survey of Industrialization Policies in Fifteen Semi-Industrial Countries".
- Dos Santos, Theotonio. *Imperialismo y Dependencia*, (México: ERA, 1978).
- Dunning, John ed. *La Empresa Multinacional*, (México: FCE, 1976).
- Dussel Peters, Enrique. "El Cambio Estructural del Sector Manufacturero Mexicano, 1988-1994". (México: Comercio Exterior, junio de 1995).
- Dutt, R.P. *India Today*, (Bombay: People's Publishing House, 1947).
- Edwards, Sebastian y Alejandra Cox-Edwards. "Monetization and Liberalization. The Chilean Experiment", (Univ. of Chicago Press, 1991).
- Edwards, Sebastian. "Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries", (Journal of Economy, julio, 1992).
- Edwards, Sebastian. "Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries", (Journal of Economic Literature, Vol. XXXI, sept., 1993).
- Emmanuel, A. "El Problema del Intercambio Desigual", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num.24, 1978.
- Emmanuel, A. "El Intercambio Desigual", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num.24, 1978.
- Emmanuel, A. "El Proletariado de los Países Privilegiados Participa en la Explotación del Tercer Mundo", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, Num.24, 1978.
- Emmanuel, A. *La Ganancia y la Crisis*, (México: Siglo XXI, 1978).
- Emmanuel, Arghiri. *Intercambio Desigual*, (México: Siglo XXI, 5ª Ed., 1979).
- Engels, Federico. "Proteccionismo y Libre Comercio", 1888, Introducción al Discurso Sobre la Cuestión del Libre Comercio de Marx, publicado en *The Poverty of Philosophy*, Cooperative Publishing Society, Moscú, 1935.
- FCE Selecciones. *Política Económica en Centro y Periferia*, (México: FCE, Num.16).
- Ferrer, Aldo. *Economía Internacional Contemporánea*, (México: FCE, 1976).
- Fujii, Gerardo y Noemi Levy. "Composición de las Exportaciones de Brasil, Corea, España y México", (México: Comercio Exterior, Sept., 1993).
- Franco H., Mario. "Relacionamiento Externo de Colombia (1970-1983)", México: Fac. de Economía, UNAM, Tesis de Maestría.
- Galbraith, John K. *Economics and the Public Purpose*, (Boston: Houghton Mifflin, 1973).
- Glyn, A & R.B. Sutcliffe. *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*, (London: Penquin, 1972).
- Grether, Jean-Marie. "Trade Liberalization, Market Structure and Performance, en *Mexican Manufacturing: 1984-1989*", (Banco Mundial, manuscrito no publicado, verano, 1991.)
- Grossman, Gene. "Strategic Export Promotion: A Critique", en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade...*(1988).
- Gunder Frank, Andre. "The Development of Underdevelopment", en *Latin America: Underdevelopment or Revolution*, (New York: Monthly Review, 1969).
- Harrod, R. "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, Marzo, 1939.
- Helpman, Elhanan y Paul R. Krugman. *Market Structure and Foreign Trade (Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy)*, (MIT Press, 2a ed., 1986).
- Helpman, Elhanan y Paul R. Krugman. *Trade Policy and Market Structure*, (MIT Press, 1985).
- Herschel, F. *Introducción a la Predicción Económica*, (México: FCE, 1978).
- Hicks, John. *A Theory of Economic History*, (London: Oxford Univ. Press, 1969).
- Hilferding, Rudolf. *El Capital Financiero*, (México: El Caballito, 1973).
- Hobson, J.A. *Imperialism, A Study*, (London: Allen & Unwin, 1938).
- Hobson, J.A. "The Economic Taproot of Imperialism", reimpreso de *Imperialism: A Study*, Univ. of Michigan Press, 1967.
- Hobson, J.A. & A.F. Mummery. *The Physiology of Industry*, (London: Allen & Unwin, 1889).
- Hubbaurer, Gary y Kimberly Elliot. "Measuring the Costs of Protection in the USA", (Washington: IIE, 1994).
- Hymer, S. "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en Hugo Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, (London: Penguin, 1975).
- Hymer, S. & S. Resnick. "International Trade and Uneven Development", en J.N. Bhagwati et al, Boston: MIT Press.

- Jessop, Bob. "Recent Theories of the Capitalist State", *Cambridge Journal of Economics*, 1977, 1, pp.353-73.
- Johnson, H.G. "An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining & the Formation of Customs Unions" en P. Robson (ed), *International Economic Integration*, (London: Penguin, 1972).
- Johnson, H.G. *Economic Policies Toward Less Developed Countries*, (Washington: Brookings Institution, 1987).
- Kalecki, M. "Theories of Growth in Different Social Systems", *New York: Monthly Review*, vol.23, no. 5, Octubre, 1971.
- Kemp, T. *Theories of Imperialism*, (London: Dobson, 1967).
- Kemp, T. "The Marxist Theory of Imperialism", en R.J. Owen y R.B. Sutcliffe (eds.), *Studies in the Theory of Imperialism*, (London: Longman, 1972).
- Keynes, J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, (New York: MacMillan, 1960).
- Kiernen. "Marx on India", *Socialist Register*, 1967.
- Kim, Kwang Suk. "Trade and Industrialization Policies in Korea", en G.K. Helleiner (ed.) *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, UNU/WIDER, 1994.
- Kindleberger, C.P. *Economic Development*, (New York: Mcgraw Hill, 1958).
- Kindleberger, C.P. *The International Corporation*, (Boston: MIT Press, 1970).
- Knapp, J.A. "Economics or Political Economy", *Lloyds Bank Review*, Enero, 1973.
- Knapp, J.A. "Towards a New Theory of Capitalism", *Economics -Man and His Material Resources*, 1949.
- Krugman, Paul. "Introducción: New Thinking about Trade Policy", en Paul Krugman, (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, (MIT Press, 3a ed., 1988).
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy*, (New York: Harper Collin, 3a ed., 1991).
- Landes, David S. *The Nature of Economic Imperialism*.
- Lenin, V.I. *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia*, (México: Ediciones de Cultura Popular, 1971).
- Lenin, V.I. *Imperialism -The Highest Stage of Capitalism*, (Little Lenin Library, 1933).
- Little, I., T. Scitovsky y M. Scott. *Industry and Trade in Some Less Developed Countries*, (Oxford: Oxford Univ. Press, 1970).
- Lustig, Nora. *México. The Remaking of an Economy*, (The Brookings Institution, 1992).
- Luxembourg, R. *The Accumulation of Capital*, (Routledge & Regan Paul, 1951).
- Macario, Santiago. "Proteccionismo e Industrialización en América Latina",
- Magdoff, H. "Imperialism without Colonies" en R.J. Owen y R.B. Sutcliffe (eds.), *Studies in the Theory of Imperialism*, (London: Longman, 1972).
- Manchón, Federico. "Apuntes para un Análisis de los Aspectos Monetarios y Financieros durante el Período Reciente del Mercado Mundial", México: Fac. de Economía, UNAM, (manuscrito).
- Mandel, Ernest. *Tratado de Economía Marxista*, Tomos I y II, (México: ERA, 1969).
- Mandel, Ernest. "Where is America Going?", *New Left Review*, no.5, Marzo-abril, 1969.
- Mandel, Ernest. "International Capitalism and Supranationality", en Hugo Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, (London: Penguin, 1975).
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*, (New York: Macmillan, 8ª ed., 1966).
- Markusen, James R. y James R. Melvin. *The Theory of International Trade*, (New York: Harper & Row, 1988).
- Martínez Martínez, Nora. *Liberalización Comercial y Comercio Intra-industrial en México*, Facultad de Economía, UNAM, tesis de maestría, no publicada, 1997.
- Marx, K. "Discurso sobre la Cuestión del Libre Cambio", Bruselas: 9 de enero, 1848. "Address on the Question of Free Trade".
- Marx, K. *Capital, Vol I*, Traducción del alemán de Ernest Untermann, (New York: Random House, 1906).
- Marx, K. *Capital, Vol 3*, (Chicago: Kerr, 1909).
- Marx, K. *Capital, 3 Vols*. (Chicago: Charles Kerr & Company, 1933).
- Marx, K & F. Engels. "The Communist Manifesto", en Karl Marx Selected Works, Martin Lawrence, 1933.
- Marx, K. *Capital, Vol 1* Allen Unwin, 1946.
- Marx, K. "Theories of Surplus Value", en G. Bonner y E. Burns (eds.), *Selections*, (London: Lawrence & Wishart, 1951).
- Marx, C. *El Capital, Volumen III*, (México: FCE, 4ª ed., 1966) y en inglés (New York: International Publishers, 9ª ed., 1977).
- Marx, C. *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, (México: Fondo de Cultura

- Popular, 1970) y (La Habana: Editora Política, 1966).
- Mattick, Paul, Marx & Keynes, The Limits of the Mixed Economy, (Boston: Extending Horizon Books).
- Michaely, Michael et al. "The Design of Trade Liberalization", (Finance Development, marzo, 1989).
- Moreno Brid, Juan Carlos. "Mexico's Motor Vehicle Industry in the 1980s", World Development Programme Research Working Paper WP 21, Ago., 1988.
- Murray, R. "The Internationalization of Capital" en J.H. Dunning (ed.), The Multinational Enterprise, (London: Allen & Unwin, 1971).
- Murray, R. "The Internationalization of Capital and the Nation State", en Hugo Radice (ed.), International Firms and Modern Imperialism, (London: Penguin, 1975).
- Niels, Gunnar. NAFTA'S Impact on Market Structure and Trade: The Automotive and Petrochemical Industry in Mexico, (Rotterdam: Tesis de Maestría, Dic., 1994).
- Niels, Gunnar. "El TLC y la Organización Industrial. Un Nuevo Marco Teórico para Analizar el Impacto Sectorial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y Su Aplicación en la Industria Automotriz en México", (México: Investigación Económica, Núm.216, Vol.LVI, abril-junio, 1996).
- Noiff, Max, ed. Desarrollo Industrial Latinoamericano, (México: FCE Selecciones #12, 1974).
- Nurske, R. Equilibrium and Growth in the World Economy, (Oxford: Oxford Univ. Press, 1961).
- O'Connor, James. The Corporation and the State; Essays in the Theory of Capitalism and Imperialism, (New York: Harper & Row, 1974).
- O'Connor, James. The Fiscal Crisis of the State.
- O'Connor, James. "The Meanings of Economic Imperialism", en R.I. Rhodes (ed.), Imperialism and Underdevelopment: A Reader, (New York: Monthly Review Press, 1970).
- O'Donnell, Guillermo. "Burguesía Local, Capital Transnacional y Aparato Estatal: Notas para Su Estudio", México: ILET, julio, 1978.
- Palloix, C. "The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital", en Hugo Radice (ed.), International Firms and Modern Imperialism, (London: Penguin, 1975).
- Palloix, C. "La Cuestión del Intercambio Desigual. Una Crítica de la Economía Política", México: Cuadernos de Pasado y Presente, Imperialismo y Comercio Internacional, num. 24, 1978.
- Palloix, C. The World Capitalist Economy, (Paris: Maspero, 1971).
- Palma, Gabriel. "Dependency: A Formal Theory of Underdevelopment or a Methodology for the Analysis of Concrete Situations of Underdevelopment?", World Development, Vol. 6, pp.881-924.
- Papageorgiou, Demetrios, Choksi, A. y M. Michaely. Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries: Lessons of Experience, (Washington: World Bank, 1990).
- Penrose, E. The Theory of the Growth of the Firm, (London: Blackwell, 1959).
- Penrose, E. The Large International Firm in Developing Countries, The International Petroleum Industry, (London: Allen & Unwin, 1968).
- Penrose, E. "The State and Multinational Enterprises in Less-Developed Countries". en J.H. Dunning (ed.), The Multinational Enterprise, (London: Allen & Unwin, 1971).
- Petras, James. Critical Perspectives of Imperialism and Social Class in the Third World, (New York: Monthly Review, 1978).
- Preobrazhensky, E. The New Economics, (Oxford: Oxford Univ. Press, 1965).
- Quah, Danny y James Rauch. "Openness and the Rate of Economic Growth", (Univ. of California, San Diego, Working Paper, 1990).
- Radice, Hugo (ed.). International Firms and Modern Imperialism, (London: Penguin, 1975).
- Ramírez, Ma. Delfina y Robert Bruce Wallace. "La Apertura Comercial y el Sector Manufacturero en México: Empleo, Especialización y Economías de Escala", (México: Investigación Económica, Núm. 209, Vol. LIV, Julio-Sept., 1994).
- Ricardo, David. The Principles of Political Economy and Taxation, (Homewood Illinois: Irwin Inc., 1963).
- Ricardo, David. Principios de Economía Política y Tributación, (México: FCE, 2ª ed., 1973).
- Rivera Batiz, Francisco y Luis Rivera Batiz. International Finance and Open Economy Macroeconomics, (New York: MacMillan, 1985).
- Robbins, L. Economic Planning and International Order, (London: MacMillan, 1935).
- Robinson, J. An Essay on Marxian Economics (London: MacMillan, 1942).
- Robinson, J. Economics: An Awkward Corner, (London: Allen & Unwin, 1966a).
- Robinson, J. The New Mercantilism, (Cambridge: Cambridge University Press, 1966b).
- Robinson, J. Freedom and Necessity, (London: Allen & Unwin, 1970).
- Rodrik, D. "Imperfect Competition, Scale Economies and Trade Policy in Developing Countries", en R.E. Baldwin, Trade Policy Issues and Empirical Analysis, (Univ. of Chicago Press, 1994).

- Rollins, C.E. Mineral Development and Economic Growth.
- Romer, Paul. "Increasing Returns and Long-Run Growth". (J. Polit. Econ., oct., 1986).
- Romer, Paul. "What Determines the Rate of Growth and Technological Change?", (World Bank W.P. 279, 1989).
- Ros, Jaime. "Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960", en G.K. Helleiner (ed.), Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times, UNU/WIDER, 1992.
- Ros, Jaime. "Trade Liberalization with Real Appreciation and Slow Growth", en G.K. Helleiner (ed.), Manufacturing for Export in the Developing World: Problems and Possibilities, (New York: Routledge, 1995).
- Rostow, W.W. The British Economy in the Nineteenth Century, (Oxford: Oxford Univ. Press, 1948).
- Rowthorn, B. "Imperialism in the 1970s -Unity or Rivalry", en Hugo Radice (ed.), International Firms and Modern Imperialism, (London: Penguín, 1975).
- Sachs, Jeffrey. "Trade and Exchange Rate Policies in Growth-Oriented Adjustment Programs", en Growth Oriented Adjustment Programs, Vitorio Corbo et al. (eds.), (Washington: IMF, 1987).
- Saldívar, Américo. "Notas para la Caracterización de la Burocracia Política Mexicana", (México: Fac. de Economía, UNAM).
- Santi, Paolo. "El Debate sobre el Imperialismo en los Clásicos del Marxismo", en Teoría Marxista del Imperialismo, Pasado y Presente 10, mayo de 1969 y 3^a ed., junio de 1973.
- Schumpeter, J.A. Sociology of Imperialism, (Meridian Books, 1955).
- Schumpeter, J.A. History of Economic Analysis, (New York: Oxford Univ. Press, 1963).
- Seers, Dudley. The Stages of Economic Growth of a Primary Producer in the Middle of the Twentieth Century.
- Semmel, B. The Rise of Free Trade Imperialism, (Cambridge Univ. Press, 1970).
- Semo, Enrique. La Crisis Actual del Capitalismo, (México: Cultura Popular, 1^a ed., 1975).
- Shapiro, Helen y Lance Taylor. "The State and Industrial Strategy", (World Development, Vol. 18, No.6, 1990).
- Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, (New York: Random House, 1937).
- Smith, Tony. The Underdevelopment of Development Literature: The Case of Dependency Theory, (Princeton Univ. Press, World Politics, 1979).
- Souza, Herbert. "An Overview of Theories of Multinational Corporations and the Quest of the State", Toronto: LARU, Brazilian Studies, feb., 1977).
- Souza, Herbert. "Crítica Teórica a las Características del Estado en América Latina en Autores Contemporáneos", México: Fac. de Economía, UNAM, inédito.
- Souza, Herbert. "Notes on World Capital", México: Fac. de Economía UNAM, inédito.
- Spencer, Barbara. "What Should Trade Policy Target?", en Paul Krugman (ed.), Strategic Trade... (1988).
- Steindl, J. Maturity and Stagnation in American Capitalism, (London: Blackwell, 1952).
- Sutcliffe, R.B. "Imperialism and the Industrialization of the Third World", en R.J. Owen & R.B. Sutcliffe (eds.), Studies in the Theory of Imperialism, (London: Longman, 1972).
- Sweezy, Paul M. The Theory of Capitalist Development, (New York: Monthly Review Press, 1942).
- Ten Kate, Adriaan & R.B. Wallace, con la colaboración de Ma. Delfina Ramírez & Ton Waartes. La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México, (México: FCE, 1979).
- Ten Kate, Adriaan & R.B. Wallace. Protection and Economic Development in Mexico, (London: Gower, 1980).
- Ten Kate, Adriaan y de Mateo Venturini, Fernando, "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México", (México: Comercio Exterior, Vol.39, Núm.4, abril de 1989).
- Tybout, James y Daniel Westbrook. "Trade Liberalization and the Structure of Production in Mexican Manufacturing Industries", manuscrito no publicado, marzo de 1991.
- Travis, W.P. The Theory of Trade and Protection, (Cambridge: Harvard Univ. Press, 1964).
- Urquidí, Víctor y Rosemary Thorpe. América Latina, Economía Internacional, (México: FCE, 1976), 1973 en inglés.
- Vaitsos, Constantine. "The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact", en Hugo Radice (ed.), International Firms and Modern Imperialism, (London: Penguin, 1975).
- Vernon, Raymond. Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U.S. Enterprises, (New York: Basic Books, 1971).
- Warren, B. "How International is Capital?", New Left Review, No. 68, julio-agosto, 1971,

y en Hugo Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, (London: Penguin, 1975).

Waverman, Leonard y Steven Murphy. "Total Factor Productivity in Automobile Production in Argentina, Mexico, Korea and Canada: The Impacts of Protection", en G.K. Helleiner, *Trade Policy, Industrialization and Development: New Perspectives*, (Oxford: Clarendon Press, 1992).

Weeks, John y E. Dore. "International Exchange and the Causes of Backwardness", *Latin American Perspectives*, Tirada 21, Primavera 1979, Vol. VI, No. 2.

Wolff, Edward N. "The Rate of Surplus Value, the Organic Composition, and the General Rate of Profit in the U.S. Economy, 1947-67".

World Bank. *World Development Report*, (Oxford Univ. Press, 1987).

World Bank. *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, (Oxford Univ. Press, 1993).

Yamamura, Kozo. "Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan", en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade...*(1988).